

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Departamento de Economía Aplicada I

(Economía Internacional y Desarrollo)



**LA TASA DE GANANCIA EN MÉXICO 1970-2003:
ANÁLISIS DE LA CRISIS DE RENTABILIDAD A PARTIR
DE LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL Y LA
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Juan Pablo Mateo Tomé

Bajo la dirección del doctor
Xabier Arrizabalo Montoro

Madrid, 2007

- **ISBN: 978-84-692-0099-5**

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I
(ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO)



LA TASA DE GANANCIA EN MÉXICO, 1970-2003
ANÁLISIS DE LA CRISIS DE RENTABILIDAD A PARTIR DE
LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL Y LA DISTRIBUCIÓN
DEL INGRESO

TESIS DOCTORAL

JUAN PABLO MATEO TOMÉ

MADRID, 2006

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I
(ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO)



**LA TASA DE GANANCIA EN MÉXICO, 1970-2003. ANÁLISIS DE LA
CRISIS DE RENTABILIDAD A PARTIR DE LA COMPOSICIÓN DEL
CAPITAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO**

INVESTIGACIÓN PRESENTADA POR

JUAN PABLO MATEO TOMÉ

PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE DOCTOR

DIRECTOR: **DR. D. XABIER ARRIZABALO MONTORO**

MADRID, 2006

A MIS PADRES, JUAN Y PETRI

A MIS ABUELOS, ROSARIO Y MARCELIANO

Quiero vivir en un mundo en que los seres sean solamente humanos, sin más títulos que ése, sin darse en la cabeza con una regla, con una palabra, con una etiqueta. Quiero que se pueda entrar a todas las iglesias, a todas las imprentas. (...) No entendí nunca la lucha sino para que ésta termine. No entendí nunca el rigor, sino para que el rigor no exista. He tomado un camino porque creo que ese camino nos lleva a todos a esa amabilidad duradera. Lucho por esa bondad ubicua, extensa, inexhaustible. De tantos encuentros entre mi poesía y la policía, de todos estos episodios y de otros que no contaré por repetidos, y de otros que a mí no me pasaron, sino a muchos que ya no podrán contarlo, me queda sin embargo una fe absoluta en el destino humano, una convicción cada vez más consciente de que nos acercamos a una gran ternura. (...) En este minuto crítico, en este parpadeo de agonía, sabemos que entrará la luz definitiva por los ojos entreabiertos. Nos entenderemos todos. Progresaremos juntos. Y esta esperanza es irrevocable.

Pablo Neruda, *Confieso que he Vivido*

«La verdad está en el fondo de un pozo», leí una vez, no sé si en un libro o en un artículo periodístico, desde luego, en letras de molde (...)

El Meritísimo doctor Siqueira, juez jubilado, respetable y probo ciudadano de calva lustrosa y erudita, me explicó que se trataba de un lugar común, es decir, de cosa tan clara y sabida que llega a convertirse en un proverbio, en un dicho de todos. Con su voz grave, de inapelable sentencia, añadió un detalle curioso: no sólo la verdad está en el fondo de un pozo, sino que allá se encuentra enteramente desnuda, sin ningún velo que le cubra el cuerpo, ni siquiera las partes vergonzosas. En el fondo del pozo y desnuda. (...)

Pero el pozo no es realmente un pozo, y el fondo del pozo no es el fondo de un pozo. Según el proverbio, eso significa que la verdad es difícil de revelarse, que su desnudez no se exhibe en la plaza pública al alcance de cualquier mortal. Pero es nuestro deber, el de todos nosotros, buscar la verdad en cada hecho, hundirnos en la oscuridad del pozo hasta encontrar su luz divina.

Jorge Amado, *Los Viejos Marineros*

AGRADECIMIENTOS

En estas líneas deseo expresar mi más profundo agradecimiento a las personas que de una u otra forma han aportado sus conocimientos, consejos o simplemente ánimos para la realización de esta Tesis Doctoral. Para mí, no es relevante el carácter de esta colaboración, lo importante es haberla recibido de forma desinteresada a lo largo del período de realización de la investigación doctoral, en el cual he podido construir paso a paso mi perfil investigador.

En primer lugar he de mencionar a Xabier Arrizabalo, como director de la Tesis Doctoral, por su apoyo académico y la confianza mostrada en todo momento. Asimismo, quisiera destacar a continuación a otras personas no directamente implicadas pero que merecen mi reconocimiento.

La investigación ha sido desarrollada en el departamento de Economía Aplicada I (Economía Internacional y Desarrollo) de la Universidad Complutense de Madrid, y, principalmente, en México D.F., donde tuve el privilegio de vivir en la primavera de 2005 y el curso 2005-2006. Allí dispuse de todas las facilidades para el estudio, siendo acogido por un país con el cual lazos de muy diversa índole nos unen, fundamentalmente, para mí, el recuerdo de aquellos compañeros del exilio que emigraron huyendo de la barbarie y cuya imborrable impronta pude conocer.

En aquellas tierras dejé muchas cosas y muchas más personas que no caben en este espacio, pero que siempre estarán en mis recuerdos. En efecto, tuve la oportunidad de aprender del rigor académico y la extraordinaria generosidad de José Fernández; intercambiar impresiones con Alejandro Valle y Mario L. Robles; Abelardo Mariña me dedicó amablemente parte de su tiempo para mis dudas; Sergio Cámara, una vez más, fue un gran amigo con paciencia para orientarme, mientras que Aída, Guillermo y Víctor, así como Juan, Amílcar, Adrián y Ángela fueron excepcionalmente hospitalarios y gentiles conmigo.

En la labor de facilitarme el acceso a la información bibliográfica y estadística, agradezco la disposición de un excelente compañero como Miguel Hinojosa, del personal de la biblioteca del INEGI, de la Universidad Autónoma Metropolitana- Xochimilco y la biblioteca de postgrado de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Por otra parte, agradezco el apoyo que de diversas maneras he recibido de amigos como Juan Zchiesche, por estar ahí en todo momento y poner a mi disposición la biblioteca del Banco de España; José L. Quintero, quien con sus consejos no para de contagiarme de su optimismo e ilusión para el futuro; Diego Guerrero, siempre dispuesto a facilitarme bibliografía y a abrirme puertas; Ramón Monroy, por tantas y tantas fotocopias, entre otras muchas cosas; y además, deseo agradecer enormemente la labor de Aleida Azamar, por quien viví un período inolvidable en México, amiga, compañera, camarada y mucho más.

En el proceso de elaboración de la investigación llevé a cabo diversos seminarios sobre ciertos aspectos de esta Tesis Doctoral. Por ello, agradezco los comentarios y el tiempo dedicado por mis compañeros y amigos de los cursos de doctorado en el departamento de Economía Aplicada I como Nacho, Antonio, Bibiana, Luis, Miguel, Jaime, Amaia, y en general de quienes asistieron a la sesión de discusión de mi objeto de estudio organizada por Xabier Arrizabalo en Madrid; a César Sánchez y Vicente Lima, pero sobre todo a José Sandoval, como organizador, por las valiosas críticas que me ofrecieron en las exposiciones que realicé en la Universidad Nacional Autónoma de México; y a Abelardo Mariña y Sergio Cámara por la conferencia que pude dictar en la Universidad Autónoma Metropolitana- Azcapotzalco, en la que sus comentarios me resultaron de gran utilidad.

Finalmente, debo expresar mi más profundo reconocimiento a una persona sin cuya ayuda tal vez no hubiera sido posible concluir satisfactoriamente la presente Tesis Doctoral. Por las horas que me dedicó, su generosidad, paciencia infinita y sincera amistad, siempre estaré en deuda con Vicente Lima, quien allanó mi camino cuando los obstáculos me parecían infranqueables.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	xv
HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	xv
FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS	xxi
Lectura e interpretación de Marx	xxiii
Elementos del análisis teórico	xxix
La obra de Marx: <i>El Capital</i>	xxxvi
La ley del valor y los precios	xliv
ESTRUCTURA FORMAL DE LA TESIS DOCTORAL	xlvi

SECCIÓN I. ASPECTOS TEÓRICOS EN EL ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA

1. PRODUCCIÓN, ACUMULACIÓN Y CAMBIO TÉCNICO CAPITALISTA.....	3
1.1. EL PROCESO DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL.....	3
1.1.1. El concepto de producción capitalista.....	3
1.1.2. La acumulación de capital.....	5
1.1.3. El ciclo de valorización.....	6
1.1.4. Modalidades de generación del plusvalor.....	7
1.2. FUNDAMENTOS Y TENDENCIAS DEL CAMBIO TÉCNICO CAPITALISTA.....	9
1.2.1. La relación capital-trabajo	10
1.2.2. La competencia entre capitales	14
1.3. DINÁMICA DEL CAMBIO TÉCNICO. LA EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE CAPITAL.....	23
1.4. ANEXO. ¿ES POSIBLE QUE NO EXISTA UNA TENDENCIA HACIA EL INCREMENTO DE LA COMPOSICIÓN EN VALOR? CONSECUENCIAS HIPOTÉTICAS DE UN RATIO CONSTANTE	26
2. LA LEY DE LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA..	29
2.1. LA LEY EN LA OBRA DE MARX.....	29
2.1.1. El libro I de <i>El Capital</i> y la formulación de la ley	30
2.1.2. El nivel de abstracción del libro III.....	32
2.2. VALOR DE USO Y VALOR, PRODUCCIÓN Y VALORIZACIÓN	34
2.2.1. Resultados contradictorios de la acumulación	34
2.2.2. El movimiento del capital	36
2.3. LOS DETERMINANTES DE LA TASA DE BENEFICIO.....	37
2.3.1. La tasa de plusvalor.....	38
2.3.2. La composición de capital (y la tasa de plusvalor)	43
2.4. FORMULACIÓN DE LA LEY	45
2.4.1. Límites de la tasa de ganancia.....	45
2.4.2. Rentabilidad del capital y tasa de plusvalor.....	47
2.4.3. Otras dimensiones de la ganancia: el margen y la masa de beneficios.....	49
2.4.4. El desarrollo de las contratendencias	51

2.5. ASPECTOS DE LA LEY	54
2.5.1. El carácter de ley tendencial	54
2.5.2. La manifestación externa	56
2.5.3. El significado de la ley	57
2.6. ANEXO. CUESTIONES CONTROVERTIDAS DE LA LEY	59
3. CONTROVERSIAS EN TORNO A LA CAÍDA TENDENCIAL DE LA TASA DE BENEFICIO	67
3.1. EL ESTRANGULAMIENTO DE LAS GANANCIAS	67
3.1.1. La presión salarial	68
3.1.2. La expansión de las actividades improductivas	80
3.1.3. Otras causas de la restricción del beneficio	85
3.2. PLANTEAMIENTOS OPUESTOS A LA LEY	85
3.2.1. La tendencia de la composición técnica del capital	86
3.2.2. Relación entre masa y valor: la composición orgánica del capital	88
3.2.3. La tesis del aumento de la tasa de ganancia	90
3.2.4. La tasa de plusvalor como contratendencia	104
3.2.5. Anexo. Indeterminación en la tendencia de la tasa de ganancia	108
4. TEORÍA DE LA CRISIS Y RENTABILIDAD DEL CAPITAL	111
4.1. LA FORMACIÓN DE LA TEORÍA DE LA CRISIS EN MARX	111
4.2. EL DESARROLLO DE LA TEORÍA DE LA CRISIS	114
4.2.1. La posibilidad de la crisis	115
4.2.2. Necesidad de las crisis en la producción capitalista	118
4.2.3. Manifestación de la crisis	123
4.3. CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS	125
5. DEBATES SOBRE LA TEORÍA DE LA CRISIS	127
5.1. ¿UNA O VARIAS TEORÍAS DE LA CRISIS EN MARX?	127
5.2. TEORÍAS DE LA DESPROPORCIÓN (CIRCULACIONISTAS O DE LA POSIBILIDAD)	129
5.2.1. Producción y consumo o visión del subconsumo	129
5.2.2. La desproporcionalidad sectorial	141
5.3. CONCEPCIONES MULTICAUSALES DE LA CRISIS	144

SECCIÓN II. LA ESTIMACIÓN DE LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS

6. EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES Y LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALOR	151
6.1. CONTABILIDAD NACIONAL Y TEORÍA LABORAL DEL VALOR	151
6.1.1. Los fundamentos teóricos del Sistema de Cuentas Nacionales	151
6.1.2. El concepto de producción y el SCN	153
6.2. TRABAJO PRODUCTIVO Y TRABAJO IMPRODUCTIVO	156
6.2.1. Aspectos teóricos en el análisis	156
6.2.2. Definición específica del trabajo productivo	158

6.2.3. El ciclo de valorización: capital productivo e improductivo	161
6.2.4. Concepción amplia del trabajo productivo	163
6.2.5. Anexo. Otras definiciones del trabajo productivo	164
6.3. LA DISTINCIÓN SECTORIAL EN EL SCNM	170
6.4. ANEXO. EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO.....	175
7. EL VALOR NO CAPITALISTA	177
7.1. LA ACTIVIDAD NO MERCANTIL	178
7.1.1. El sector público.....	179
7.1.2. El sector privado	181
7.2. LA PRODUCCIÓN MERCANTIL NO ASALARIADA.....	182
7.3. UN MÉTODO ALTERNATIVO PARA LA ESTIMACIÓN.....	183
7.3.1. Razones	183
7.3.2. Procedimiento metodológico	185
7.4. LA ACTIVIDAD FICTICIA: LA IMPUTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ALQUILER	190
7.5. ANEXO. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LA CONTABILIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD NO CAPITALISTA.....	191
7.6. RESULTADOS DEL VALOR NO CAPITALISTA.....	194
8. EL PLUSVALOR Y LA GANANCIA.....	197
8.1. CONCEPTUALIZACIÓN: PLUSTIEMPO, PLUSPRODUCTO, PLUSVALÍA Y GANANCIA ...	197
8.2. LOS SECTORES PRIMARIOS.....	199
8.2.1. Las partidas contables del valor total de la producción	200
8.2.2. El capital comercial.....	207
8.3. EL SECTOR SECUNDARIO	215
8.3.1. Contabilización de los flujos secundarios.....	216
8.3.2. El capital financiero	218
8.3.3. La renta	225
8.4. SERIE DE LA PLUSVALÍA ESTIMADA	238
9. RELACIÓN SALARIAL Y CAPITAL VARIABLE.....	239
9.1. LA TEORÍA DEL SALARIO EN LA OBRA DE MARX.....	239
9.2. FUERZA DE TRABAJO Y LEY DEL VALOR	240
9.2.1. La fuerza de trabajo.....	240
9.2.2. El valor de la fuerza de trabajo	241
9.2.3. La (re)producción de la fuerza de trabajo	244
9.3. EL SALARIO	245
9.3.1. Salario y valor de la fuerza de trabajo.....	245
9.3.2. La dinámica del salario	246
9.3.3. Discrepancias de valor y precio en la fuerza de trabajo.....	247
9.4. EXPRESIONES DE LA RELACIÓN SALARIAL	249
9.4.1. El salario nominal, real y el capital variable.....	249
9.4.2. El salario relativo	250

9.5. LAS TENDENCIAS DEL SALARIO Y LA PAUPERIZACIÓN DEL OBRERO	252
9.5.1. Los límites del salario	252
9.5.2. El concepto marxista de la subsistencia y el salario relativo	255
9.6. ANEXO. CONCEPCIONES ERRÓNEAS DE LA TEORÍA MARXISTA DEL SALARIO. LA LEY DE BRONCE O LA DEPAUPERAZACIÓN ABSOLUTA: ¿UNA TENDENCIA HACIA LA CAÍDA DE LOS SALARIOS REALES EN MARX?.....	258
9.7. LA ESTIMACIÓN DEL CAPITAL VARIABLE.....	261
9.7.1. La perspectiva del ciclo de valorización del capital.....	261
9.7.2. Anexo. El capital variable como valor de la fuerza de trabajo	262
9.7.3. El capital variable y el SCNM.....	263
10. EL ACERVO DE CAPITAL.....	267
10.1. EL CONCEPTO DE CAPITAL	267
10.1.1. El capital como relación social	267
10.1.2. La parte constante	270
10.2. EL ACERVO DE CAPITAL	272
10.2.1. El capital constante	272
10.2.2. El capital variable	273
10.3. ASPECTOS DE LA MEDIDA EMPÍRICA	275
10.3.1. La contabilización convencional del capital fijo	275
10.3.2. Anexo. Estimaciones del acervo de capital en México	277
10.3.3. El método del inventario perpetuo.....	279
10.3.4. La depreciación.....	281
10.3.5. Los índices de precios.....	281
10.3.6. Las vidas útiles promedio	283
10.3.7. Función de mortalidad y supervivencia.....	285
10.3.8. La función de depreciación.....	285
10.3.9. Anexo. Cuestiones sobre la estimación del acervo de capital fijo.....	287
10.4. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN	289

SECCIÓN III. LA EVOLUCIÓN DE LAS CATEGORÍAS Y SUS DETERMINANTES EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN Y CRISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA

11. LA TASA DE GANANCIA	299
11.1. ASPECTOS TEÓRICOS	299
11.1.1. Formación de la cuota de ganancia.....	300
11.1.2. La tasa de ganancia.....	302
11.2. EXPRESIONES DE LA TASA DE BENEFICIO	304
11.2.1. La tasa general	305
11.2.2. La cuota promedio empresarial/capitalista	310
11.3. MEDIDAS ALTERNATIVAS DE LA RENTABILIDAD	315
11.3.1. Según el criterio metodológico para la estimación del plusvalor	315
11.3.2. Según la utilización de los acervos de capital	322

11.4. ANEXO. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS ESTIMACIONES DE LA RENTABILIDAD: EL ESTUDIO DE MARIÑA Y MOSELEY	324
12. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	331
12.1. LA TASA DE PLUSVALÍA.....	331
12.2. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALOR	337
12.2.1. La productividad laboral	338
12.2.2. Los salarios reales	346
12.2.3. Productividad y salarios. Fuentes de la expansión de la tasa de plusvalor	350
12.3. LA TASA DE PLUSVALÍA Y SUS DETERMINANTES.....	353
12.4. ANEXO. EL COSTE LABORAL UNITARIO Y EL SALARIO RELATIVO.....	356
13. LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL	363
13.1. LA COMPOSICIÓN TÉCNICA DEL CAPITAL	363
13.2. LA COMPOSICIÓN EN VALOR DEL CAPITAL.....	368
13.2.1. La perspectiva del valor: composición en valor y orgánica.....	368
13.2.2. Anexo. Interpretaciones diversas de la composición del capital.....	373
13.2.3. La medida empírica.....	378
13.2.4. Los determinantes	384
13.3. LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL Y LA COMPOSICIÓN MATERIALIZADA	388
13.3.1. Aspectos conceptuales	388
13.3.2. Serie estimada	392
13.3.3. Determinantes de la productividad del capital.....	394
14. ACUMULACIÓN Y CRISIS DE RENTABILIDAD EN MÉXICO.....	401
14.1. ANEXO. RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	401
14.2. LOS DETERMINANTES DE LA TASA DE GANANCIA	406
14.2.1. Composición en valor del capital y tasa de plusvalía	406
14.2.2. Productividad del capital y beneficio relativo.....	410
14.2.3. Composición técnica y margen sobre salarios	412
14.3. ACUMULACIÓN Y CRISIS EN LA ECONOMÍA MEXICANA.....	416
14.3.1. Evolución de la masa de plusvalor.....	416
14.3.2. Dinámica de la acumulación de capital.....	423
14.3.3. Caracterización de la crisis de rentabilidad.....	428
14.4. ANEXO. EXPLICACIONES ERRÓNEAS DE LA CRISIS	437
CONCLUSIONES.....	441
APÉNDICE.....	459
A.1. LA PRODUCCIÓN MERCANTIL NO CAPITALISTA. PROBLEMAS EN LA ESTIMACIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA	461
A.1.1. Los censos de población.....	461
A.1.2. Las encuestas de empleo	462
A.1.3. La producción no capitalista en el ámbito agrario	463
A.1.4. Otras fuentes estadísticas	464

A.1.5. Valoraciones sobre la medida del valor no capitalista.....	465
A.2. ESTIMACIÓN DEL PLUSVALOR GENERAL	466
A.2.1. Excedentes de las ramas productivas.....	466
A.2.2. Pagos de regalía al sector financiero.....	467
A.2.3. Remuneraciones de los trabajadores improductivos en los sectores de producción.....	467
A.2.4. El consumo de capital fijo	469
A.2.5. El sector comercial.....	470
A.3. PLUSVALOR EMPRESARIAL O CAPITALISTA	472
A.4. NOTAS SOBRE LA CONSOLIDACIÓN DE SERIES	474
A.4.1. Metodología.....	475
A.4.2. Los impuestos netos de subvenciones	476
A.4.3. El excedente bruto de operación.....	477
A.4.4. El PIB.....	477
A.4.5. Sector público en las ramas de servicios	478
A.4.6. Variante metodológica de la tasa de ganancia empresarial	478
A.4.7. Estimación de la tasa de ganancia no consolidada	479
A.5. EL PERSONAL OCUPADO REMUNERADO	479
A.6. MEDIDAS DE CATEGORÍAS MARXISTAS EN MÉXICO	480
A.6.1. La tasa de ganancia	480
A.6.2. Otras variables	485
BIBLIOGRAFÍA.....	491

INTRODUCCIÓN

- HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN
- FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS
- ESTRUCTURA FORMAL DE LA TESIS DOCTORAL

El desarrollo de los aspectos introductorios a la Tesis Doctoral se estructura en tres epígrafes. En primer lugar se expone la hipótesis de la investigación, la cual nos proponemos contrastar empíricamente, así como una explicación de los objetivos que la acompañan, la justificación del enfoque teórico y las particularidades del tema propuesto. En segundo lugar, aludimos a los fundamentos teóricos y metodológicos, que, en función del carácter heterodoxo del estudio, se ha ampliado para recoger una serie de cuestiones teóricas que caracterizan a la Tesis. Para finalizar, se hace un recorrido por la estructura formal que sirve de soporte a la verificación de la hipótesis planteada.

HIPÓTESIS Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El objeto de estudio de la presente Tesis Doctoral se ubica en la economía de México durante el período de 1970 a 2003. La hipótesis de partida que se pretende contrastar radica en la caracterización de la crisis económica estructural a partir de la rentabilidad del capital. En concreto, consideramos que la crisis que subyace en el comportamiento de la economía mexicana está provocada por un descenso de la tasa de ganancia, explicada, a su vez, por el incremento de la mecanización del proceso productivo, lo que se manifiesta en una elevación de los índices de la composición del capital. Constituye, por tanto, una crisis de rentabilidad, en la cual el ámbito de la distribución del ingreso se somete a las pautas de la dimensión tecnológica, crisis que, por otra parte, emerge en toda su intensidad cuando la masa de ganancia se estanca e incluso desciende en términos constantes.

La elección de una variable como la cuota de ganancia se deriva del papel destacado que la concedemos con el fin de explicar la dinámica de la reproducción en el tiempo del circuito de valorización del capital. En efecto, la tasa de beneficio es la categoría esencial para explicar la evolución de la economía capitalista en tanto nuestra concepción del proceso de acumulación se funda en la consideración de la producción capitalista como proceso de generación de plusvalor. Además, moldea la senda del crecimiento económico, así como delimita los ciclos y ondas expansivas y depresivas.¹ En nuestro caso, consideramos que provee una base firme para la formulación de una explicación de la crisis económica en México. Implícitamente, se rechazan otras

¹ Compartimos la afirmación de Shaikh (1992: 174) de que “la teoría de Marx de la caída secular de la tasa de beneficio proporciona un fundamento natural para la teoría de las ondas largas.” No obstante, por la limitada cobertura temporal de la investigación, renunciamos al análisis de los aspectos concernientes a los ciclos y ondas largas desde la evolución de la rentabilidad del capital.

explicaciones sustentadas en aspectos exógenos o contingentes a la propia dinámica de acumulación, cuya fuerza motriz es precisamente el grado de valorización del capital materializado en la tasa de ganancia.

Esta causalidad lamentablemente no resulta directamente perceptible, y su argumentación exige adentrarse en una vasta serie de cálculos y evaluaciones teóricas. Sin embargo, se manifiesta en la superficie de los fenómenos como un estancamiento de la actividad, aumento del desempleo y de la actividad informal, expansión de la inflación, desórdenes financieros, etc. A pesar de ciertas líneas explicativas que de tales procesos pudieran inferirse, sostenemos que, en última instancia, la raíz de los problemas económicos se localiza en el ámbito de la producción, esto es, en la generación de un monto adecuado de plusvalía; o expresado de otra forma, en una tasa de valorización insuficiente a los fines de la acumulación de capital.

Como corolario de esta interpretación respecto de la explicación de la crisis, en la Tesis Doctoral no se plantea únicamente un descenso de la tasa de beneficio, sino que pretendemos explicar sus causas. En este sentido, las variaciones en el nivel de la cuota de ganancia dependen de la mecanización y de la distribución del ingreso. No obstante, se defiende que esta caída se fundamenta en la elevación de la composición del capital, pues el ámbito de la distribución es secundario. La reestructuración del patrón distributivo es precisamente una respuesta al descenso de la rentabilidad producto del incremento de la composición del capital, por lo que no la explica y, además, su carácter secundario implica que contenga ciertos límites ante los cuales, sin una profunda modificación de los niveles de la relación del acervo de capital respecto del flujo de salarios, resulta imposible superar la crisis estructural.

* * *

Las categorías utilizadas para la contrastación empírica de nuestra hipótesis son la magnitud del plusvalor o ganancia capitalista, el capital variable, el acervo de capital invertido, el trabajo productivo y el valor no capitalista a deducir. Estas medidas permitirán estimar una serie de variables como la tasa de ganancia, la cuota de plusvalía, las diferentes expresiones de la composición del capital y la productividad laboral, a partir de cuya evolución se desarrollará el argumento de la investigación.

Complementariamente al objetivo central trazado en la Tesis Doctoral, exponemos una serie de aspectos secundarios a los que la investigación otorgará un énfasis esencial:

i) La consistencia del método de investigación para la medida de categorías económicas inspiradas en un enfoque heterodoxo, y por tanto antagónico al cuerpo teórico que sostiene la elaboración de las Cuentas Nacionales. Particularmente, destacamos dos elementos: i.a) las medidas presentadas del valor no capitalista, el plusvalor, el capital variable, el acervo de capital y dos expresiones del trabajo productivo, así como los agregados económicos que se derivan; i.b) se discute nuestra metodología con otras alternativas existentes en la literatura sobre el tema, explorando las posibilidades que presenta la información contable de la economía mexicana. Ello debe redundar en una continuación futura de esta línea de investigación, y de forma particular para la economía de México, apoyada sobre los descubrimientos que se expongan y que supere nuestras inevitables limitaciones;

ii) la adecuación de las premisas propias de la exposición teórica, llevada a cabo en un alto grado de abstracción, con las conclusiones que se extraen de los resultados empíricos en la situación concreta mexicana. Especialmente relevante, entendemos, lo constituye en el estudio de las formaciones sociales no desarrolladas del sistema capitalista mundial, para dilucidar su especificidad y la robustez del pensamiento marxista como herramienta analítica. Este propósito se puede enumerar básicamente de la siguiente forma: ii.a) la tendencia hacia la pauperización progresiva de la clase trabajadora en el curso del desarrollo capitalista, que se manifiesta en la caída secular del salario relativo y el alza de la tasa de plusvalía, a partir de la vigencia de la ley del valor; ii.b) los rasgos del proceso de mecanización tal y como se manifiestan en el incremento de los índices de la composición del capital; ii.c) la manera como la crisis económica incide sobre las pautas de la distribución del ingreso y la mecanización para reconstituir las condiciones de valorización capitalista y generar una onda larga expansiva;

iii) la confrontación teórica con otras tradiciones teóricas respecto de la caracterización de la crisis económica mexicana. La posición que adoptamos debe originar controversias con las explicaciones comunes de la economía convencional, desde las cuales se deberá seguir avanzando en el rigor de la explicación. Por extensión, este propósito contiene evidentes implicaciones en la praxis social, particularmente, en lo que se refiere a la lucha del movimiento obrero mexicano frente a la ofensiva del capital. De asumirse las conclusiones de nuestra investigación, la legitimidad de una práctica radicalmente anticapitalista para la clase obrera adquiere todo su significado y legitimidad histórica.

De forma complementaria, la medida de diferentes expresiones de la tasa de ganancia permitirá evaluar la consistencia de la metodología empírica, la adecuación de nuestra interpretación causal del descenso de la rentabilidad, y así, la confrontación teórica con otros planteamientos conexos.

Como se aprecia, la hipótesis a contrastar tiene un carácter dual y además sumamente específico: i) un descenso general de la tasa de ganancia; y ii) fundado en la expansión de la composición del capital. Sin embargo, esta simplicidad es sólo aparente. La verificación de esta premisa contiene una extraordinaria serie de ramificaciones de índole teórica y empírica, como se comprueba a lo largo del trabajo de investigación. Por ello, resulta imprescindible delimitar estrictamente los objetivos señalados, por más que a lo largo de la exposición las referencias a temas colindantes resulte en muchos casos no sólo pertinente, sino ciertamente aconsejable e, incluso, imprescindible. La justificación del objetivo propuesto en su máxima especificidad, lo cual vulneraremos de forma consciente a continuación, exige aclarar, por tanto, lo que no constituye el objeto de la tesis. Así pues, este análisis no se propone, principalmente,

i) una reelaboración del pensamiento económico de Marx que aborde todas y cada una de las controversias existentes, como pueda ser el problema de la transformación, la posibilidad de la medida empírica de sus categorías, etc.; ii) construir un cuadro alternativo de Cuentas Nacionales acabado, total y completo, siguiendo los fundamentos del marxismo, para medir todos y cada uno de los flujos de valor existentes; iii) un estudio comparativo de la evolución de las categorías de la teoría marxista y las propias de la economía convencional según el Sistema de Cuentas Nacionales de México; y iv) una explicación multidimensional, global y concreta de la evolución de la economía de México en el período estudiado de acuerdo al conjunto de categorías económicas pertinentes.

Esta aclaración no supone un subterfugio *ex ante* con objeto de refugiarse en un objetivo parcial. Muy al contrario, constituye una exigencia metodológica a partir de la cual hacer transparente el objetivo esencial de la Tesis Doctoral, cuyas particularidades, según expresábamos, ameritan explicitar el alcance y limitaciones de los objetivos iniciales. En este sentido, el axioma de partida significa una explicación completa del comportamiento de la economía mexicana, tanto por la elección de la categoría básica, la rentabilidad del capital, como por la profundización conceptual y empírica que implica adentrarse por los determinantes de la tasa de plusvalor y las expresiones de la

composición del capital. Paralelamente, y como se ha mencionado, no se pretende una explicación en un nivel de concreción absoluto, sincrónica y diacrónicamente, de las tres décadas estudiadas, esto es, de todos los procesos que acontecen en un momento dado y para cada uno de los años del período de referencia.

* * *

La elección de México como formación social en la cual estudiar el comportamiento de tales categorías se derivó de una serie de razones: i) es una economía no desarrollada, presupuesto imprescindible dado nuestro interés por el fenómeno del subdesarrollo en general y América Latina en particular; ii) su posición relativamente adelantada en este contexto supone dos ventajas también en términos relativos a su atraso, en relación a la amplitud y fiabilidad de las estadísticas y la presencia del modo de producción capitalista; iii) la existencia de dos estrategias de política económica, la industrialización por sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, en relación a las tradiciones keynesiana y neoliberal; iv) la estabilidad del sistema político. Estas dos últimas cuestiones son relevantes para relacionarlas con la dinámica de acumulación y crisis, con el fin de *explicar* y *relativizar* su importancia.

El período de estudio de la investigación abarca los últimos treinta y cuatro años en los que se dispone de información estadística para estos cálculos, el lapso temporal desde 1970 hasta 2003.² El año de inicio se explica por el comienzo de la serie de Cuentas Nacionales elaborada por INEGI/SPP, y que se extiende hasta 1984. Realmente, no es lo relevante que el primer año fuera 1970, 1968 o 1971. Ya que el propósito era analizar la crisis de rentabilidad del capitalismo mexicano, y en vista de que a mediados de la década de los setenta se evidencian ciertos problemas críticos, consideramos que el año 1970 constituía un punto de arranque apropiado. Además, tres décadas supone un período suficiente para una investigación, en línea con los plazos abordados por autores como Moseley (1947-1977) o Guerrero (1954-1987). Por otra parte, permite conjugar un lapso de amplitud suficiente para extraer conclusiones de la evolución de ciertas categorías económicas con la exigencia de que la disponibilidad estadística muestre un mínimo de fiabilidad que sostenga un análisis robusto.

² Si bien INEGI en el momento de la finalización del trabajo empírico de la Tesis Doctoral muestra ya una actualización hasta 2004.

La perspectiva teórica adoptada es heredera de la tradición clásica del pensamiento económico, cuyos exponentes más destacados fueron A. Smith y D. Ricardo, y que, a nuestro juicio, culmina en el enfoque de su más legítimo continuador, K. Marx. La teoría marxista condujo a la corriente clásica hasta sus últimas consecuencias, es decir, hasta desvelar el mecanismo de explotación oculto que caracteriza al régimen de producción capitalista, explicando asimismo sus límites intrínsecos y la regresividad creciente que le acompaña.

Nuestra lectura de Marx no pretende autodefinirse como la única posible y excluir al resto de tendencias adyacentes. Por el contrario, reconocemos y aprovechamos el conjunto de aportaciones y desarrollos teóricos llevados a cabo por los economistas marxistas de los últimos ciento veinticinco años, y no sólo ellos, sino los efectuados por otras corrientes académicas. No obstante, huimos asimismo de eclecticismo alguno, pues partimos de un axioma, la ley del valor de Marx, es decir, el trabajo abstracto como fuente del valor, lo que denominamos la teoría del valor trabajo o teoría laboral del valor. Será a partir de este eje central, pues, que evaluemos las diferentes concepciones de los hechos económicos. En definitiva, esta Tesis Doctoral se basa explícitamente en la economía política marxista y utiliza sus categorías para el análisis teórico y su verificación empírica.

En lo relativo al tema objeto de estudio, durante las últimas décadas han sido numerosos los trabajos dedicados a la medida empírica de la rentabilidad capitalista y sus determinantes, la tasa de plusvalía y la composición del capital.³ En el caso de la economía mexicana, nos limitamos en puridad al precedente del esfuerzo llevado a cabo por A. Mariña y F. Moseley, pues los intentos anteriores adolecen de numerosas fallas que los incapacitan como un referente de nuestro análisis. A pesar de esta coincidencia temática, la especificidad de nuestra investigación se evidenciará por las discrepancias que muestra con este trabajo, como la medida de unos índices diferentes de la tasa de ganancia, los cuales expresan distintos objetivos en el espacio económico de la estimación, aspectos metodológicos contrapuestos y un enfoque teórico sensiblemente

³ Véanse por ejemplo Guerrero (1989), Moseley (1991), Duménil & Levy (1993), Shaikh & Tonak (1994), Cámara (2003), etc.

distante que desemboca en conclusiones divergentes del análisis del proceso de acumulación y crisis.

Ello ejemplifica que las controversias existentes en el ámbito de la economía marxista han sido y son de gran amplitud, pero alcanzan un mayor grado en el terreno del análisis empírico. A las diferencias en los fundamentos teóricos, los cuales repercuten a su vez en otros órdenes, se añaden las propias de la estimación práctica y el trabajo estadístico que implica. Sirva de ejemplo a este respecto la utilización de los precios o valores, la fiabilidad de la contabilidad burguesa o el alcance de la verificación empírica para una formación social dada, entre otros aspectos, que constituyen una muestra de un cúmulo de cuestiones sobre las que recae la discusión. No debe resultar extraño que esta misma investigación, por mucho que justifique teóricamente todas las hipótesis empleadas, *pueda* e incluso legítimamente *deba* ser objeto de una multitud de cuestionamientos, que pueden surgir de cualquiera de las infinitas ramificaciones que muestra el objeto de estudio.

FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

Como se ha señalado, esta investigación se enmarca en la tradición clásica del pensamiento económico. Este cuerpo teórico, que en la época decimonónica, la de la formación y consolidación de la ciencia económica, se erigió en la ortodoxia o paradigma dominante, hoy en día pertenece sin embargo a la heterodoxia minoritaria. Desde la perspectiva del análisis científico, en cualquier caso, ello no supone ningún hándicap.

Una investigación posee un alcance explicativo determinado en función de su rigor científico, esto es, de la relación lógica y consistente entre la argumentación teórica y la refutación práctica, y no de su adscripción a una determinada corriente explicativa. En otras palabras, sostenemos que la validez de un análisis es un aspecto fundado sobre una base *cualitativa* y no *cuantitativa*. En este sentido, la definición de *clásico-marxista*, irrelevante para estos efectos, no implica por tanto ninguna distinción respecto a la mayoría de los trabajos inspirados en la economía convencional, pues cualquiera de ellos se debe basar en dicho método científico. Así pues, no consideramos necesario ni pertinente ninguna justificación de nuestra concepción teórica ni la referencia a ciertos temas de la misma no estrictamente vinculados a nuestro objeto de estudio.

No obstante, pensamos que existe una excepción. Por su misma condición de *heterodoxa* y *minoritaria*, el pensamiento marxista en la ciencia económica adolece de un

subdesarrollo relativo.⁴ A lo cual añadimos una cuestión adyacente, a saber: la obra de Marx es inacabada y requiere de un esfuerzo interpretativo. Mas no se debe entender como el reconocimiento de que nos dotamos de un instrumental analítico limitado y con fallas. El marxismo incorpora la base conceptual adecuada para cualquier análisis científico en la economía, siendo, pues, un cuerpo teórico completo sobre el que elaborar una explicación plenamente rigurosa. Inclusive, constituye la máxima crítica de la economía política ortodoxa en la medida que su antagonismo con el enfoque convencional es radical, pues surge desde el primer momento de la elaboración del edificio teórico. En definitiva, la alusión a lo que se ha denominado subdesarrollo relativo se ha de entender a la manera como lo expresa un autor como Cámara.

Un segundo aspecto es común a toda heterodoxia científica y consiste en su subdesarrollo relativo. Precisamente el adjetivo heterodoxo implica la escasez del desarrollo científico de un determinado paradigma. No obstante, este subdesarrollo es relativo no sólo porque lo es en relación a la teoría dominante, sino además porque no se traduce, en nuestra opinión, en una comprensión menor del objeto científico. En cualquier caso, este subdesarrollo relativo conlleva la necesidad de perfilar con gran precisión el contenido concreto del fundamento teórico que se utiliza en la investigación, dado que las referencias en la literatura son escasas e incompletas. (Cámara, 2003: 5-6)

Siguiendo la última idea de esta autor, el estatus heterodoxo de nuestro enfoque conlleva una exigencia: la profundización en los aspectos teóricos relacionados con la hipótesis de la investigación, que toman forma en el análisis de los resultados empíricos, tanto por lo que se explicita como por lo que se rechaza implícitamente. En gran medida, los elementos objeto de disputa en la literatura marxista son además centro insoslayable de la presente investigación, lo cual obliga a realizar un recorrido tanto expositivo como analítico por las controversias más destacadas. El resultado debe materializarse en una serie de concepciones que incorporan implicaciones directas en el estudio empírico, por lo que las valoraciones finales de la Tesis Doctoral se nutren de esta simbiosis en un plano de igualdad. Por tanto, se sustenta en una conjunción de elementos de orden teórico y empírico que se alzan, ambos, como objetivos del estudio desarrollado.

Lo expuesto se traduce en la inclusión de una serie de epígrafes sobre los fundamentos teóricos y metodológicos en el marco de la presente introducción a la Tesis Doctoral, así como una amplia sección teórica posterior que reconstruye nuestra

⁴ Siguiendo la caracterización que realizara Cámara (2003: 5), así como el sentido que le otorga.

interpretación del proceso de acumulación de capital, la tendencia de la tasa de ganancia y la emergencia final de la crisis de rentabilidad. Este desarrollo se realiza en un doble plano, i) positivo, cuando se expone la posición teórica que se sustenta; y ii) negativo, ya que se desarrolla un análisis crítico de otras concepciones, en el que se complementan los argumentos esgrimidos. Pese a que suponga una extensión de la Tesis que, en otra situación, hubiera podido limitarse a las secciones II y III, entendemos que redundará en un enriquecimiento de la misma. Así pues, tal especificidad brota exclusivamente de las necesarias implicaciones de la dimensión *cuantitativa* de la heterodoxia económica, no respecto a un nivel científico que, para el marxismo y, en concreto, la ley del valor basada en el trabajo abstracto, posee una validez incuestionable, *cualitativa*.⁵

A continuación vamos a exponer nuestra interpretación de ciertos aspectos relevantes y relacionados con la hipótesis planteada dentro de la teoría económica marxista. Comenzamos con la lectura e interpretación de la obra de Marx y aludimos a ciertas cuestiones que hemos considerado necesario mencionar, tales como la relación entre el racionalismo y el empirismo, el concepto del modo de producción y el enfoque de la totalidad. Posteriormente, evaluamos la estructura de *El Capital*, cuyas implicaciones son decisivas para la posición teórica que se sostiene en la Tesis Doctoral, y, finalmente, justificado por los innumerables debates, se hace referencia a la teoría laboral del valor y las relaciones entre precios y valores.⁶

LECTURA E INTERPRETACIÓN DE MARX

EL RIGOR FILOLÓGICO

Cuando un estudio, aun empírico, pretende fundamentarse en una línea de pensamiento, “lo primero que se admite como necesario es delimitar un “corpus” de “fuentes”. Delimitarlo, primeramente en el sentido de una delimitación externa, o sea: saber qué textos son fuentes.” (Martínez Marzoa, 1983: 11) En demasiadas ocasiones no se separa apropiadamente, dentro de lo escrito por Marx, las “obras” de lo que constituyen

⁵ Cámara (2003: 6) escribe que “creemos que existen razones suficientes para conferir a esta Tesis Doctoral un carácter específico en cuanto a su uso del paradigma económico heterodoxo representado por la teoría laboral del valor. Estas razones no se refieren a ningún supuesto carácter especial de la teoría laboral del valor frente al resto de las teorías a la hora de abordar una investigación científica. Por el contrario, se refieren a su status heterodoxo y la necesidad de su profundo desarrollo.”

⁶ Sin embargo, con la máxima brevedad puesto que consideramos que carece de relevancia directa para nuestro estudio profundizar en este tema.

panfletos políticos o declaraciones. Esta distinción no significa excluir a priori este segundo tipo de escritos, pero sí ser consciente de la diferencia cualitativa que existe.⁷

Otra cuestión, más problemática, se encuentra en el hecho de que la obra de Marx es ante todo una obra *inacabada* y, en su mayor extensión, *no publicada*. De los textos más o menos finalizados, sólo una pequeña parte se publicaron en vida de Marx. Si ello se debe a la falta de tiempo o a cuestiones teóricas no resueltas,⁸ es algo que muestra implicaciones esenciales para la comprensión de los materiales existentes. Sobre esto último se ha de destacar la controversia suscitada por quienes publicaron póstumamente ciertos libros, como F. Engels y K. Kautsky, y las diferencias teóricas respecto a Marx, lo que podría haber significado la introducción de un cierto sesgo en algunos escritos.⁹

Una consecuencia obvia es la divergencia de interpretaciones existentes en torno a la estructura de su obra, el sentido de ciertos pasajes, etc.,¹⁰ no sólo por tal carácter inacabado de la obra, sino por la dificultad de su método¹¹ y porque muchos párrafos se prestan a lecturas contrapuestas. En este sentido, se ha de considerar que “muchos lectores no están familiarizados con los postulados filosóficos y metodológicos de Marx, y esta falta de familiaridad conduce a que se malinterpreten innecesariamente las lecturas de Marx, en especial al no ubicar en forma apropiada sus aseveraciones en términos de su nivel de abstracción y su relación con textos anteriores.” (Foley, 1986: 11) Por tanto, sólo

⁷ Pues “son un tipo de dato histórico esencialmente distinto de una obra, y de rango inferior, si lo que se trata de estudiar es el pensamiento de un pensador.” (Martínez Marzoa, op. cit.: 13)

⁸ Un destacado traductor de Marx, Aricó (2000: ix) opina que “las razones para que la obra quedara inconclusa más que a una salud deteriorada se deben a problemas teóricos que el autor no llegó a resolver. *El Capital* no es una obra que Marx dejó completa aunque sin pulir, sino una estructura teórica fragmentaria a la que le faltan aún partes importantes por elaborar.” Ello justificaría una seria labor de reconstrucción teórica de los textos publicados tras la muerte de Marx.

⁹ Incluso un estudioso de Marx como E. Dussel llega a declarar lo siguiente: “es demasiado sabido que Marx sólo escribió para la publicación el libro I. Por ello, todos los demás libros deben ser considerados metodológicamente como inexistentes y se deberá trabajar en el futuro, exclusivamente, con los *Manuscritos* del mismo Marx. Las ediciones de Engels y Kautsky se deberán estudiar para conocer el pensamiento de ambos autores, pero no el de Marx.” (Dussel, 1988: 261)

¹⁰ Como señala Guerrero (2000a: 5) “Marx dejó una obra inacabada; y de la parte que más o menos terminó sólo publicó una pequeña fracción. Esto puede dar lugar --de hecho, lo ha dado-- a interminables discusiones literales (filológicas) sobre qué es lo que dijo o quiso decir en tal o cual pasaje.”

¹¹ Poco después de la publicación de la primera edición del libro I de *El Capital*, ante la generalizada incompreensión por parte del público, Marx (1873: 27) llegó a afirmar que “se ha entendido poco el método empleado en *El Capital*, como denotan las interpretaciones contradictorias del mismo.” No les falta razón a Moral & Raimond (1986: 40) cuando señalan que “puesto que la estructura del pensamiento de Marx hace recordar uno de esos complejos entramados de la tapicería medieval, que no reflejan directamente su plan interno, es necesaria la afanosidad de las hormigas y la vigilancia de los halcones para captar fielmente su contenido.”

su adecuada contextualización puede permitir captar fielmente el sentido conceptual de su mensaje.

Compartimos la postura y, sobre todo, las conclusiones de Mattick (1969a: 72) al respecto cuando sostiene que “las descripciones de Marx de los procesos económicos no son siempre las más precisas, lo que permite interpretaciones contradictorias. Sin embargo, como el conjunto de la teoría de Marx descansa en la teoría del valor, la validez de cualquier interpretación particular puede ser juzgada según el grado en que se ajuste a la ley del valor.” En la línea que expone Mattick, creemos que una investigación basada en el pensamiento marxista debe abordar la cuestión fundamental de la metodología, ya que las controversias sobre la misma reaparecen con posterioridad en múltiples aspectos parciales. Así, la teoría laboral del valor será, en nuestra Tesis Doctoral, el eje fundamental a partir del cual entender el conjunto de la obra económica de Marx.

EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO DE MARX

En relación a la evolución en el tiempo del pensamiento de Marx ha existido asimismo una variedad de posturas, desde quienes sustentan una absoluta continuidad, e incluso ven en los *Manifiestos de Economía y Filosofía* de 1844 al verdadero Marx,¹² hasta quienes plantean una radical ruptura entre un joven Marx y otro de madurez,¹³ siendo este último el verdadero objeto de análisis.

Nuestra postura pretende huir del riesgo *eclecticista*, observa rasgos de ruptura y continuidad en el marco de una evolución del pensamiento, de las preguntas que se hace Marx y las respuestas que va obteniendo a lo largo del tiempo;¹⁴ desde la antropología

¹² Siguiendo las explicaciones de Kohan (2001: 185), “por un lado Erich Fromm en su *Marx y su concepto del hombre* [1961] y Rodolfo Mondolfo en su *El humanismo de Marx* [1964], para citar dos de los más conocidos, sostuvieron que todo lo que está expuesto en *El Capital* no es más que el despliegue de lo que Marx ya había planteado en 1844. En la esencia del hombre y su pérdida se encontraría supuestamente todo el secreto de *El Capital*.” De forma menos radical, Aricó (2000: xi) sostiene que, a la luz del Capítulo VI (inédito), “*El Capital* y el *Manifiesto Comunista* aparecen ahora absolutamente soldados y toda idea de una “ruptura” del pensamiento de Marx entre una etapa de “juventud” y otra de “madurez”, resulta seriamente quebrantada.”

¹³ Siendo los principales exponentes L. Althusser y E. Balibar, quienes enfatizan la ruptura epistemológica o discontinuidad radical producida en el intervalo de 1844 a 1867. Véase al respecto sobre todo Althusser (1965: 182-206), y las implicaciones para la interpretación de *El Capital* en Althusser & Balibar (1967).

¹⁴ Engels (1891: 10), refiriéndose a Marx, señala que “los trabajos publicados por él antes de la aparición de la *Contribución a la Crítica de la Economía Política* (1859), el primer fascículo de su obra grande, difieren en algunos puntos de los que vieron la luz después de aquella fecha; contienen expresiones y frases enteras que, desde el punto de vista de las obras posteriores, parecen poco afortunadas y hasta inexactas.”

inicial al análisis económico final, pues sólo en los escritos de madurez (a partir de los *Grundrisse*) la teoría laboral del valor se convierte en el elemento central.

En el discurso de los *Grundrisse*, en el de la *Contribución a la crítica de la economía política* y en el de *El Capital* emerge una noción completamente ausente en los trabajos previos (incluyendo aquí desde los célebres y humanistas *Manuscritos económico filosóficos* de 1844 hasta *Trabajo asalariado y capital*, de 1847, utilizado muchas veces como introducción al pensamiento de Marx). Esa noción es, obviamente, la de trabajo abstracto, uno de los pocos descubrimientos originales que el mismo Marx se atribuye (...) La noción de trabajo abstracto, de la cual depende toda la comprensión de la crítica de la economía política -según su propia expresión- marca otro punto de discontinuidad, dentro del horizonte de continuidad general. (Kohan, 2001: 191)

En los tan comentados *Manuscritos de Economía y Filosofía*, propios de un Marx filósofo, si bien se adentra en el análisis económico lo hace con el propósito de explicar la alienación y deshumanización existentes bajo las relaciones sociales capitalistas, utilizando las categorías económicas convencionales. A pesar de sus contribuciones, desde el ámbito de la economía sólo cabe hablar de un esbozo de la obra posterior. Dos años después, Marx y Engels escriben *La Ideología Alemana*, en la que colocan en un mismo plano analítico a la producción y la circulación, codeterminando el desarrollo de la sociedad. Nos encontramos asimismo textos políticos como el *Manifiesto del Partido Comunista* y *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, escritos bajo la efervescencia de la lucha de clases, con análisis muy lúcidos pero que no pueden erigirse en referente de la verdadera dimensión de su pensamiento en general, y de su crítica económica en particular.

Marx retoma su estudio sistemático sobre la economía en 1857, momento a partir del cual podemos hablar de sus escritos económicos de madurez. Estos los podemos enumerar como sigue: i) el primer borrador de *El Capital*, publicado póstumamente en 1939 como los *Grundrisse*, compuesto de tres libros; ii) la obra incompleta *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, antecedente de los tres libros de *El Capital*; iii) los manuscritos de 1861-1863, que abarcan 23 cuadernos de los que Kautsky extrajo las *Teorías sobre la Plusvalía*,¹⁵ también conocidos como el libro IV de *El Capital*; iv) un manuscrito de 1864-1865 sobre cuestiones que en general se contienen en el libro II; v) cuatro manuscritos redactados en 1865-1870, a partir de los cuales Engels extrajo la

¹⁵ Publicadas posteriormente con las variaciones pertinentes en tres tomos. Abarca solamente los cuadernos VI-XV inclusive. Los cuatros primeros tratan temas incluidos en el libro I de *El Capital*, los cuadernos XVI a XVIII se relacionan con el libro III, mientras que del XIX al XXIII vuelven a la temática del libro I.

mayoría del material para el libro III; y vi) la versión final del libro I de *El Capital* (1866-1867). De todo este extraordinario material, sólo el último, el libro I, fue realmente una obra concluida, revisada y editada por el propio Marx.

EL OBJETO DE ANÁLISIS EN MARX

El objeto analítico de Marx consistió en el estudio de las leyes fundamentales de la forma social particular que adopta el proceso de producción bajo el modo (régimen) capitalista. En sus propias palabras, “el modo de producción capitalista y sus correspondientes relaciones de producción e intercambio,” (Marx, 1867b: 16) por lo cual, afirma, “el objetivo final de esta obra estriba en revelar la ley económica del movimiento de la sociedad moderna.” (Ibíd.: 18) En general, su propósito se resume en un texto de Kaufman,¹⁶ reproducido y elogiado por el mismo Marx.

Para Marx sólo hay una cosa importante: dar con la ley de los fenómenos que está indagando. (...) Le importa sobre todo la ley de su cambio, de su desarrollo, es decir, del paso de una forma a otra, de un orden de vinculación a otro. Una vez descubierta esta ley, examina en detalle las consecuencias con que se manifiesta en la vida social (...) Marx considera el movimiento social como un proceso histórico-natural, dirigido por leyes que no sólo dependen de la voluntad, de la conciencia y de la integridad de los hombres, sino que más bien determinan su voluntad, su conciencia y sus intenciones... (...) Para él no existen esas leyes abstractas (...) El valor científico de esta investigación estriba en la explicación de las leyes específicas que regulan el nacimiento, la existencia, el desarrollo, la muerte de un organismo social dado y su sustitución por otro, superior. (Marx, 1873: 28-29)

Como bien comenta Kaufmann, las leyes que investiga Marx otorgan un lugar preeminente a los factores objetivos o conjunto de relaciones de producción, alejadas de cualquier voluntarismo individual. El papel *subjetivo* de los individuos, así como los elementos ideológicos, jurídicos, etc., propios de la superestructura, se somete a los procesos y tendencias objetivas.¹⁷ En verdad, las tendencias básicas del modo de producción capitalista tienen como protagonistas a individuos concretos y conscientes, cuya actuación responde a objetivos determinados pero no arbitrarios, surgidos de sus propias condiciones “materiales” de existencia.

¹⁶ Ilarión Ignátievich Kaufmann, economista ruso, en un artículo aparecido en el *Viéstnik Evropy* (*Mensajero Europeo*; mayo de 1872, págs. 427-436) de San Petersburgo y dedicado al método de investigación de Marx.

¹⁷ Ello no supone caer en ningún mecanicismo más bien peculiar del materialismo anterior a Marx y criticado por él. Esta cuestión la ejemplificaremos con la importancia de la lucha de clases en los rasgos básicos de la acumulación de capital.

Estas leyes fundamentales que Marx investigó sólo podían ser aprehendidas en su totalidad estudiando la interioridad del fenómeno, como exige el procedimiento verdaderamente científico. En este ámbito es donde se encuentran los aspectos esenciales y decisivos, pero que resulta normalmente opaco a la simple intuición o al mero examen superficial. Las categorías abstractas o simples permiten llegar a la esencia misma de las cosas ignorando las formas concretas. Por medio de la abstracción, el análisis puede penetrar en las relaciones internas u ocultas de las cosas, pues la abstracción significa despojar a una cosa determinada de todas sus especificidades y mantener lo general, que en este caso constituye su esencia. Así, el método de Marx consiste en partir de lo simple o general, y reducir el nivel de abstracción para reconstruir lo concreto. Como expresa Gill (1996: 89) “el análisis marxista del capitalismo se presenta como el análisis de una sucesión de relaciones sociales de una complejidad creciente, un análisis de la génesis de estas relaciones y de sus categorías correspondientes, superándose cada relación para engendrar la siguiente, llevando cada nueva categoría la marca de la precedente.”

En el plano exterior o superficial, por el contrario, se hallan los rasgos menos determinantes, peculiares o accidentales, pero que son los primeramente visibles a los sentidos. Es el ámbito del fenómeno concreto, es decir, “lo concreto es concreto porque es la síntesis de muchas determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso. Aparece en el pensamiento como proceso de síntesis, como resultado, no como punto de partida, aunque sea el verdadero punto de partida, y, en consecuencia, el punto de partida también de la intuición y de la representación.” (Marx, G, I: 21) Para Marx constituía el punto final (y no de partida) de la investigación debido a que resultaba engañoso para determinar la esencia de los fenómenos. Este ámbito se caracteriza por la apariencia del sentido común,¹⁸ considerada como “la exterioridad de los fenómenos en tanto se visualiza como desligada y/o independiente de su núcleo más esencial.” (Valenzuela, 1993: 63) Por esta razón Marx denominará a las teorías que se limiten exclusivamente al ámbito externo de manifestación de los fenómenos como vulgares.¹⁹ Sin embargo, esta distinción peculiar al

¹⁸ Entendiendo por sentido común la visión de las cosas surgida de la espontaneidad previa a cualquier reflexión sistemática de pensamiento, y por tanto susceptible de resultar caótico, contradictorio y superficial.

¹⁹ Para evitar connotaciones negativas, reproducimos la aclaración de Valenzuela (1993: 64): “vulgar no se emplea aquí como sinónimo de crudeza argumental. De hecho, en el bando vulgar encontramos construcciones ultrasofisticadas. De modo análogo, en el campo marxista abundan las exposiciones primitivas, incoherentes y analfabetas,” y como evidencia, gran parte de la discusión teórica que mantenemos en esta tesis se dirige a las versiones en mayor o menor medida vulgarizadoras del marxismo.

marxismo entre “esencia” y “apariencia” no implica en absoluto que esta última sea menos real o carezca de importancia, sino que hace referencia al proceso de conocimiento y los grados de determinación (Mandel, 1976: 18).

Resumiendo, para el conocimiento subjetivo o primario el punto de partida es la cosa en toda su complejidad, pues es lo que se aparece. En el caso del conocimiento científico, por el contrario, se parte de las categorías simples, abstractas o generales y se progresa hacia lo complejo, lo concreto y lo particular, que aparece como el resultado.

ELEMENTOS DEL ANÁLISIS TEÓRICO

En este apartado abordamos tres aspectos del análisis de Marx cuya referencia hemos considerado pertinente para la comprensión de la exposición que se desarrollará a lo largo de las tres secciones de la Tesis Doctoral. En primer lugar, la controversia entre el racionalismo y empirismo, después la interpretación del concepto del modo de producción y la formación social, y finalmente se alude a la idea de totalidad en la aproximación analítica del marxismo.

RACIONALISMO Y EMPIRISMO

Tras lo expuesto, resulta insoslayable una alusión a la relación *contradictoria* que nuestro análisis posee con dos corrientes del pensamiento, el racionalismo y el empirismo, lo que se ubica en un aspecto más general como es el de la relación entre el conocimiento y la realidad. Sobre esta cuestión, nos remitimos a la introducción que lleva a cabo Foley.

Existen importantes semejanzas entre la forma del conocimiento y la realidad en el pensamiento de Marx. Pero es importante reconocer que nunca identifica ambos, ni siguiendo la línea hegeliana de considerar la realidad como producto del pensamiento mismo ni siguiendo la línea empirista de considerar el conocimiento como un reflejo simple y directo de la realidad. (Foley, 1986: 13)

Empezando por la última de las concepciones mencionadas, debemos señalar que entre el método de Marx y el de la tradición empirista media una profunda discrepancia conceptual.²⁰

Un reflejo de este método filosófico es que toma una serie de hechos como “dados” (por la experiencia), esto es, los toma acríticamente, aceptándolos como fenómenos fijos y naturales y

²⁰ El empirismo sostiene que la experiencia sensorial es la única fuente de conocimiento y afirma que todo conocimiento se funda sobre y se obtiene mediante la experiencia. Así, el empirismo llega al conocimiento por inducción.

usándolos como base sobre la cual poder construir una estructura analítica. De acuerdo a esta concepción, una ley general -tal como la ley del valor- se toma como dada, como un punto de partida. Tal ley general, arguye el empirista, puede sostenerse sólo cuando puede ser establecida como un principio inmediatamente dado bajo el cual todos los hechos considerados pueden subsumirse directamente, sin contradicción.” (Pilling, 1980: 26)

De acuerdo a este pensamiento, el conocimiento debe renunciar a la aprehensión conceptual del *ser* o *esencia* de las cosas, y limitarse a la observación o experiencia fenoménica. El empirismo más extremo sostiene incluso que sólo pueden utilizarse conceptos y relaciones directamente medibles y contrastables.

El problema surge no obstante al contraponer directamente la apariencia externa que las relaciones económicas del capitalismo toman en la superficie de la sociedad con su naturaleza esencial, la ley del valor, sin respetar los pasos lógicos intermedios o eslabones que median entre la esencia y la apariencia. El método de Marx es sistemáticamente anti-positivista (Cutler y otros, 1977: 119) en su rechazo a la absolutización de la experiencia inmediata, sin mediaciones, de donde no puede provenir el conocimiento científico. En este sentido, Guerrero se muestra crítico respecto de

la miopía de los planteamientos neopositivistas que sólo pueden sostener concepciones fragmentarias y aparentes de la propia realidad. En la moderna concepción, lo mismo que en Marx, la realidad no se limita a los *hechos* y los *individuos* que se manifiestan a la vista, sino que integra asimismo las *estructuras* y las *relaciones* que subyacen a los mismos. (Guerrero, 2000a: 54)

Por otra parte, el rechazo del positivismo más extremo no es equivalente ni autoriza a rechazar la verificación empírica.²¹ La veracidad de una teoría exige su contrastación, para lo cual se ha de ser consciente de que los conceptos fundamentales del sistema teórico se hallan vinculados a los rasgos más esenciales, por tanto, en un grado alto de abstracción. Por esta razón, la contrastación empírica *directa* de ellos no resulta posible, pues carece de un carácter inmediato.²² Tal y como expresa Desai (1991: 28) “uno no debería permitir que los datos observados dictaran totalmente el modelo que uno deriva de ellos. Se debe usar un esquema teórico previo para confrontar los datos. No todo

²¹ La cuestión de la verificación empírica lo trataremos también al final de la exposición sobre la ley de la caída tendencial de la tasa de beneficio, en el anexo 2.6.

²² Otro aspecto a tener en cuenta es que los datos de la contrastación no son independientes del método de verificación. Entre los datos y la hipótesis surge la mediación del método. Esta ausencia de neutralidad del método mencionado de contrastación introduce una fuente incertidumbre en la etapa de la verificación, incluso la posibilidad de la manipulación.

trabajo empírico es empirista. Un buen trabajo empírico mira precisamente para una buena interacción de la teoría y los datos en un modo dialéctico complejo.” En efecto, el marxismo no excluye el trabajo empírico para contrastar las teorías, o en el vocabulario *popperiano*, la falsación, pero se distingue en el recorrido teórico que lleva a cabo desde lo abstracto a lo concreto y viceversa, así como las instancias intermedias a considerar. En palabras de Valenzuela (1993: 66-67) “este movimiento hacia lo concreto (...) nos permite acceder a la contrastación empírica. Y como no es independiente del punto de partida (lo más abstracto y no directamente visible en la empiria) sino su consecuencia, la verificación de la hipótesis más particular y concreta, también funciona como test de los principios más generales y abstractos.” De hecho, asumimos plenamente la posición de Dunne (1991: 3-4), quien afirma que “Marx fue ampliamente empírico en su enfoque, documentando sus teorías con datos e historia, continuamente moviéndose desde el análisis abstracto a la realidad concreta en su trabajo,” pero, sin embargo, alejado del enfoque empirista.

Toda ciencia tiene por objeto investigar y comprender la totalidad concreta formada por los fenómenos, por sus relaciones y por sus cambios. La dificultad de esta tarea radica en el hecho de que los fenómenos no coinciden directamente con la esencia de las cosas. La búsqueda de la esencia constituye la premisa principal en el conocimiento del mundo fenoménico. El simple hecho de que Marx, a diferencia de la economía vulgar, quiera conocer la “esencia oculta” y el “nexo interno” de la realidad económica, ¡no significa que no le interesen los fenómenos concretos! ¡Todo lo contrario! Al conocimiento le llega directamente sólo la apariencia de las cosas, de donde se deduce que -ya desde el punto de vista puramente metodológico- únicamente a través del análisis se puede llegar al “núcleo” de la esencia oculta. (Grossmann, 1929b: 71)

Como corolario de nuestra posición, se infiere ya el rechazo del marxismo a la corriente racionalista.²³ En economía se emplea bajo el método hipotético-deductivo, el cual elabora modelos matemáticos fundados en axiomas para explicar el comportamiento de los agentes. Igualmente, el marxismo parte de la teoría laboral del valor, un postulado que no es susceptible de contrastación directa, pero que es utilizado con el objeto de extraer conclusiones que sí pueden verificarse directamente. El trabajo abstracto no es medible ni visible, pero permite explicar fenómenos observables. En consecuencia, es una cuestión práctica, no teórica, dilucidar la posibilidad del conocimiento de la realidad. En

²³ La cual postula que el acceso al conocimiento puede realizarse mediante el pensamiento, esto es, partiendo de ciertos axiomas (enunciados establecidos a priori), cuya verdad es asumida acríticamente, para llegar a deducir una serie de razonamientos lógicos. La veracidad de estos últimos, en forma de teoremas, se deriva de su conclusión lógica respecto de tales axiomas.

el pensamiento marxista no cabe esta abrupta separación, pues el conocimiento no puede fundamentarse únicamente sobre la estructura lógica de las premisas o sobre su constatación en la experiencia, como en los racionalistas y empiristas, respectivamente.

EL MODO DE PRODUCCIÓN Y LA FORMACIÓN SOCIAL CAPITALISTA

Si ya hemos señalado que el objeto de análisis de Marx es el modo de producción capitalista, se plantea la caracterización de dicho concepto. El modo de producción lo entendemos como la manera, el modo, o la determinada disposición (sincrónica y diacrónica) del proceso técnico-material de trabajo, como proceso formal de producción de valor que se valoriza (Dussel, 1988: 95). Así, hace referencia a la manera y condiciones de la producción, a la relación entre los componentes constante (C) y variable (V) del capital invertido,²⁴ etc., sin integrar, precisamos, la totalidad de las instancias económica, política e ideológica de la sociedad capitalista.²⁵

En consecuencia, la economía capitalista, objeto de la exposición en la obra de Marx, es a su vez un concepto, una totalidad, un modelo abstracto de economía en su pureza. Por tanto, podemos caracterizar al modo capitalista de producción como una construcción ideal y por tanto no real, sólo expresable por la razón y susceptible de asimilación en su abstracción.

Una “estructura” o “totalidad de relaciones” es: un complejo no empírico, sino construido idealmente, con elementos de naturaleza asimismo ideal, en el que esos elementos no están simplemente yuxtapuestos, sino implicados unos en otros, complejo que contiene sus propias leyes de movimiento internas y posibilidades de variación. Lo que Marx establece como “el modo de producción moderno” en *Das Kapital* es una estructura en este sentido. (Martínez Marzoa, 1983: 96)

²⁴ Como expresa Marx (TPV, II: 438), “damos por supuesto que (...) la productividad del trabajo y, por consiguiente, el modo de producción, se mantienen invariables,” identificando las condiciones de producción con el modo de producción (K, I/2: 8) o indicando explícitamente “modo de producción como relación entre C y V.” (TPV, III: 337-338) Véanse asimismo ciertos pasajes de la correspondencia (CK: 22 [28.12.1846]).

²⁵ Ésta sería la popular interpretación del concepto que viene de Althusser & Balibar (1967), resumido por Harnecker (1969: 137) como “un concepto teórico y se refiere a la totalidad social global, es decir, tanto a la estructura económica como a los otros niveles de la totalidad social: jurídico-político e ideológico” (para quien nuestra concepción del modo de producción sería una noción descriptiva circunscrita a la estructura económica), y recogido posteriormente por Fine & Harris (1979: 21). Frente a esta posición, Dussel (1988: 264) se muestra extremadamente crítico, considerando que “ha hecho mucho mal el haber identificado el “modo de producción con la totalidad estructural del sistema capitalista o con el capital mismo, constituido, según esta posición, por diversas “instancias” (la económica, política, ideológica: ¿dónde quedaría la “instancia tecnológica” tan esencial para Marx?).”

Este modo de producción *ideal* como objeto del análisis teórico se distingue obviamente del correspondiente a una formación social concreta, categoría que alude a una sociedad geográfica y temporalmente definida. Marx (K, I/1: 18) comentaba que “hasta ahora su sede clásica es Inglaterra. Esta es la causa de que este país sirva de principal ilustración a mi exposición teórica,” es decir, Inglaterra es sólo una fuente de ilustración y de ejemplos, no como objeto y expresión del estudio teórico, el cual se basaba, en palabras de Engels (CK: 313 [12.03.1895]) “en la hipótesis de una producción capitalista que se produce en todas partes de forma absoluta, es decir, en la hipótesis de una sociedad reducida a las clases modernas de propietarios territoriales, de capitalistas (industriales y comerciantes) y de obreros. Ahora bien, una situación así no existe ni siquiera en Inglaterra y no existirá nunca.”

Surge entonces la cuestión de la relación entre ambas categorías. En nuestra investigación rechazamos la idea de que entre ambos planos, el del modo de producción abstracto y el de la formación social concreta en que se ubica, exista una ruptura que excluya una continuidad. En tal caso, amputaríamos la legitimidad de fundamentar un estudio de caso en la teoría general de Marx.

Pero en teoría se presupone que las leyes del modo capitalista de producción se desarrollan en estado de pureza. En la realidad, no existe siempre más que una aproximación; pero esta aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollado está el modo capitalista de producción y cuanto más se halla eliminado su mezcla y entrelazamiento con los vestigios de situaciones económicas anteriores. (Marx, K, III/6: 228)

Según esta aproximación que destaca Marx, la distinción no puede ser sino relativa, porque para Marx “no hay una escisión tajante entre mundo real y mundo teórico. No es absoluta (como pensaban los dualistas, desde Platón hasta Kant y Althusser) pero sí hay una distinción.” (Kohan, 2001: 66) Lo concreto y lo abstracto no se vinculan de forma dual, lo concreto sintetiza el conjunto de determinaciones que lo abstracto permite captar. Este mismo autor, Kohan, lo resume perfectamente y además lo vincula a las implicaciones que muestra en relación a las categorías de la economía burguesa.

Marx plantea que el fetichismo es un proceso dualista. Aceptar el dualismo en epistemología (la separación del objeto y el sujeto, la ciencia y la ideología, como pretende el positivismo [...]) implica aceptar el fetichismo de las categorías económicas. Sin estudiar entonces (...) la crítica de la lógica dialéctica al dualismo no se comprende la crítica marxiana al fetichismo de las categorías de la economía política.

¿Por qué? Porque presuponer una objetividad ahistórica de las categorías económicas (valor, dinero, capital, renta, interés, etc.) y de las leyes económicas como si la objetividad de ambas —categorías y leyes— existiera y operara al margen de la subjetividad social, de manera automática, implica, según Marx, caer en el fetichismo. Sólo se puede desde la teoría crítica cuestionar al fetichismo de estas categorías y leyes de la economía política demostrando, por un lado, la historicidad de las mismas, y por el otro lado, su vinculación inmanente con las relaciones sociales intersubjetivas en el seno de la cuales adquieren su sentido (las relaciones de producción). (Kohan, 2001: 170)²⁶

Lo concreto y lo abstracto “no se contradicen, sino que se condicionan mutuamente. El proceso de apropiación de lo concreto comienza en la abstracción y sólo termina cuando lo concreto se ha reproducido como concreto pensado.” (Rosenberg, 1930-33, I: 20) Marx enlaza lo abstracto con lo concreto continuamente, como en las secciones histórico-descriptivas de *El Capital*, cuando destaca las luchas obreras en torno a la fijación de la jornada de trabajo en su explicación del concepto general del plusvalor.

LA TOTALIDAD COMO ELEMENTO APROXIMATIVO

Entendemos que la economía política marxista parte analíticamente desde la totalidad o globalidad social en su devenir histórico. Asimismo, enfatiza el análisis macroeconómico sin excluir la fundamentación microeconómica, por más que en muchas ocasiones se halle en forma implícita. Según lo expresa Gill (1996: 76) “el método dialéctico de Marx aprehende la sociedad *en tanto que todo*, y aspira en primer lugar a extraer las conexiones entre fenómenos *de orden social*, que a su vez determinan los fenómenos *del orden individual*.”

La teoría de Marx se fundamenta en la teoría laboral del valor como ley social que analiza la distribución del trabajo en la sociedad, hasta llegar a los fenómenos económicos más concretos y el comportamiento de los agentes, tomados éstos en su condición de pertenencia a las distintas clases sociales y así, en cuanto personificación de relaciones

²⁶ Kohan añade que “aceptar esa objetividad -en la que se sustentaría supuestamente la científicidad de “LA” economía- conlleva aceptar el dualismo epistemológico y eso implica, en consecuencia, aceptar el fetichismo, es decir, asumir como algo dado e incuestionable la atribución a “objetos” de características que sólo poseen las relaciones sociales entre los sujetos colectivos.” (Loc. cit.) Asimismo, Pilling (1980) relaciona el empirismo con el fetichismo de la economía política, lo que nos remite al epígrafe sobre empirismo y racionalismo: “[la] economía política transformó las propiedades de las mercancías, dinero, capital, etc., que surgían de su existencia social en propiedades pertenecientes naturalmente a ellas como cosas. Aquí estaba el fetichismo de la economía política, un fetichismo que se relacionaba directamente al empirismo en que atribuía a los objetos en su forma inmediatamente perceptible propiedades que de hecho no pertenecían a estos objetos y no tenían nada en común con su apariencia perceptible.” (Ibíd.: 65)

sociales de producción.²⁷ Según explica Marx (K, III/8: 350) “los agentes principales de este modo de producción, el capitalista y el obrero asalariado, no son, como tales, más que encarnaciones, personificaciones de capital y trabajo asalariado, determinados caracteres sociales que el proceso social de producción imprime a los individuos; productos de estas determinadas relaciones sociales,” con lo cual, “lo que rige para el capitalista individual rige también para la clase capitalista.” (K, II/4: 147)²⁸

En nuestra interpretación, pues, enfatizamos el aspecto holista del marxismo,²⁹ crucial para los fines teóricos de la presente investigación.³⁰ La perspectiva holista asume que el *todo* es una totalidad estructurada, predada, existe a priori e independiente de sus partes. Éstas expresan su rol de acuerdo a la naturaleza preestablecida de la totalidad, lo que representa así un tipo determinado de causalidad. En otras palabras, aquéllas adquieren significado sólo si se consideran en relación a su lugar o función en la totalidad, y expresan mediante su existencia la esencia de la totalidad, la cual es dinámica y contradictoria, según sus leyes de movimiento.

De esta forma, concebimos el modo capitalista de producción como una totalidad sujeta a sus propias leyes. Y esta interpretación posee múltiples implicaciones analíticas. Si, como sustentamos, el análisis debe proceder de la totalidad hasta las manifestaciones más superficiales; o dicho de otra forma, entendiendo o aprehendiendo primeramente la esencia interna de la totalidad, para luego, lógicamente, deducir la interconexión de las partes del todo, deducimos que la acumulación, la esencia interna, encuentra expresión

²⁷ Como señalan Levine y otros (1987: 73) las relaciones entre individuos son esencialmente epifenómicas respecto a las explicaciones sociales, generadas por la operación del todo. Se ha de resaltar, a nuestros propósitos, que el capitalista no es sino el capital personificado, sólo funciona en el proceso de producción como exponente del capital. Véase al respecto Marx (K, III/8: 271).

²⁸ De igual forma opina Guerrero (2004: 95), quien apunta que “cada vez que Marx habla de personas o de individuos en el plano teórico, se trata siempre de personificaciones de las relaciones económicas reales, o máscaras (figuras) de las categorías económicas propiamente dichas. Así ocurrirá en sucesivas secciones de *El Capital* con el capitalista y el asalariado.”

²⁹ Algo que por otra parte es mayoritariamente aceptado entre los marxistas, como sostiene Jay (1984: 61). Sólo en algún pasaje de la obra de Marx, como menciona este autor, cabe encontrar referencias que pudieran llevar a una línea interpretativa diferente. Por ejemplo, en *La Sagrada Familia* Marx habla de la historia como la actividad de los hombres persiguiendo sus objetivos; y en los *Manuscritos* evita restaurar la sociedad como una abstracción fija opuesta a lo individual (Loc. cit.).

³⁰ Lo cual se mostrará posteriormente. Como ejemplo estrechamente vinculado, Cullenberg (1994), en su obra sobre la cuestión de la ley de la tasa de ganancia, establece una distinción entre las aproximaciones al debate en virtud del enfoque respecto de la totalidad, en lugar de ubicar la línea separatoria entre los contendientes en la defensa o no de la propia ley. Así, distingue i) la visión de las partes simplemente como expresión de la naturaleza propia de la totalidad; y ii) la totalidad como el resultado de la agregación de las partes.

mediante la empresa capitalista, o el *capital*.³¹ A su vez, esta aproximación se halla en un nivel más reducido, el del valor de la mercancía.³²

Y resultaría acertado deducir que la magnitud de valor de la mercancía, determinada independientemente del salario y la ganancia, o su precio natural puede, así, descomponerse en 4 chelines de salario (precio del trabajo) y un chelín de ganancia (precio de la ganancia). Pero sería falso decir que el valor de la mercancía nace de la suma o aglutinación del precio del salario y del precio de la ganancia, regulados independientemente del valor de la mercancía. (Marx, TPV, I: 86)

Por otra parte, nuestro énfasis debe huir de un absolutismo que se alzaría como lo contrario del sentido de nuestra concepción. Lo expuesto no significa caer ineludiblemente en un determinismo mecanicista, estableciendo un objetivo determinado a la totalidad (*teleología*) en su sentido hegeliano.³³ En efecto, no nos enmarcamos en un holismo radical que niegue capacidad explicativa alguna al comportamiento de las partes o a su fundamentación. Al contrario que el marxismo, la economía política clásica y la corriente dominante en la actualidad de la ciencia económica, heredera de la revolución marginalista, aíslan a los diversos agentes y consideran que el comportamiento del individuo fundamenta el análisis económico de la sociedad.³⁴ Las repercusiones de este método toman cuerpo en su análisis de la acumulación capitalista y los argumentos críticos esgrimidos frente a las tendencias de la acumulación que defendiera Marx.

LA OBRA DE MARX: *EL CAPITAL*

En nuestra lectura de la obra de Marx, *El Capital* ocupa un lugar central como culminación del conjunto de su investigación, donde se encuentran los análisis que reflejan la madurez intelectual del autor (Duménil, 1975: 198), y, por tanto, a lo que se

³¹ Argumentar la causalidad opuesta, que se acumula por las exigencias de la competencia capitalista, sería un enfoque microeconómico. La acumulación es, por el contrario, la ley interna del movimiento capitalista cuya lógica se manifiesta en y mediante la empresa capitalista. Recordemos que en los *Grundrisse* la acumulación es, para Marx, anterior a la competencia, que es la manifestación interna del capitalismo. No obstante, se puede (y se debe) proceder en una fundamentación microeconómica, alejada de sustentar un enfoque de carácter puramente microeconómico.

³² Incluso en el análisis de la actuación de los individuos encontramos este enfoque holista en Marx: “lo que haga o pueda hacer el obrero individual, a diferencia de su género, justamente sólo puede existir como excepción, no como regla, ya que no está comprendido en la determinación de la propia relación.” (G, I: 228)

³³ Desplegada de una manera dialéctica y guiada por un Telos, que, de acuerdo a la pretendida inversión que de la teoría hegeliana realizara Marx, colocaría al comunismo en dicho lugar, en el del espíritu absoluto de Hegel.

³⁴ Pues la economía clásica considera la sociedad como un mero agregado cuantitativo del conjunto de individuos que la integran.

supedita el resto de obras existentes. Esto incluye los conceptos que utiliza y las relaciones causales, por lo que el estatus de cada uno será asignado por su lugar epistemológico en *El Capital*.

Desde el momento en que, sobrepasando la etapa de los tanteos y de la búsqueda de un camino, Marx encuentra una definición de su problemática y se pone a elaborar sistemáticamente ésta, la obra que se propone realizar es, ya hasta el final de su vida, una sola, nunca terminada, y que no es otra que aquella que, en un momento dado, sale a la luz parcialmente y que lleva por título *Das Kapital* y por subtítulo *Kritik der politischen Ökonomie*. (Martínez Marzosa, 1983: 25)

La obra *El capital* se compone de un total de 17 secciones distribuidas en tres libros. El primero fue publicado por Marx en 1867, mientras que los libros II y el III fueron editados y preparados por Engels, no viendo la luz sino hasta 1885 y 1894, respectivamente. Estos libros póstumos se basan en los borradores incompletos legados por Marx. En nuestra opinión, la estructura de *El Capital* sigue un método científico, de lo que se siguen ciertas conclusiones, como expresa Guerrero.

Si se parte de suponer que la estructura de *El Capital* es científica, no se puede extraer de ahí "simplemente conceptos aislados" como si se tratara de un recetario de cocina, ya que no sólo cada concepto ocupa un lugar en relación con los demás, sino que produce su efecto además: influye sobre los hechos que se descubren y sobre las conclusiones que se extraen. Cada concepto deja sentir su presencia. De lo que se desprende que también su ausencia se deja sentir. (Guerrero, 1996: 20)

El Capital se fundamenta en una serie de conceptos y categorías históricas interdependientes y lógicamente entrelazadas, los cuales sólo adquieren su verdadero significado y únicamente cabe aprehenderlos en el seno del conjunto de la obra y en el vínculo en el que se halla con el resto de elementos. Lo contrario limita considerablemente, cuando no impide, su comprensión cabal.

En esta obra se expone la teoría abstracta del modo de producción capitalista, pero no se aborda, como vimos, el análisis de formaciones sociales concretas. Marx toma como punto de partida las categorías abstractas, simples o generales de mercancía, valor, trabajo, avanza hasta exponer las del capital y el plusvalor, y llega en el tercer libro a un grado más bajo de abstracción, donde se introducen los precios de producción,³⁵ de

³⁵ La incomprensión de este método en la exposición de Marx ha dado lugar a múltiples polémicas. Mencionemos la aparente contradicción entre los valores, presentes en el libro I, y los precios de producción del III, destacada principalmente por uno de los grandes críticos de Marx, von Böhm-Bawerk. Tras la publicación del libro III, señalaba que "por mi parte, no percibo aquí la explicación y conciliación de una controversia, sino tan sólo una pura y simple contradicción. El tercer volumen de Marx desmiente al

mercado, la formación de la tasa uniforme de ganancia, los distintos segmentos del capital, así como las tendencias básicas de la acumulación, la caída de la tasa de beneficio y la crisis. Conforme se avanza por las diecisiete secciones la abstracción se va reduciendo paulatinamente, acercándose al fenómeno concreto, pero sin llegar a abarcar toda su complejidad, pues en ningún momento se trasciende el análisis teórico. Así entendemos la siguiente valoración de Althusser & Balibar.

El paso del libro I al libro III de *El Capital* no tiene nada que ver con el paso de lo abstracto-depensamiento a lo concreto-real, con el paso de las abstracciones del pensamiento necesarias para conocerlo a lo concreto empírico. Desde el libro I al libro III, no salimos jamás de la abstracción, es decir, del conocimiento, de los “productos del pensamiento y del concebir”: no salimos jamás del concepto. Sólo pasamos, en el interior de la abstracción del conocimiento, del concepto de la estructura y de los efectos más generales de la estructura a los conceptos de los efectos particulares de la estructura. (Althusser & Balibar, 1967: 205)

EL LIBRO I. EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL CAPITAL

Creemos imprescindible abordar el lugar teórico del primer libro de *El capital* respecto al método de exposición seguido en esta obra. Su comprensión resulta esencial, que en cualquier caso no agota la complejidad del análisis, ya que la interpretación que se tenga de esta parte de *El Capital* repercutirá sobre la lectura a realizar del conjunto de la obra de Marx (Pilling, 1980: 73-76).

Su objeto exclusivo es el modo de producción capitalista en su pleno desarrollo, aun en un alto grado de abstracción, en el sentido de tomarlo en su verdadero concepto, en su máxima pureza; y no cualquier otro modo anterior (una pretendida sociedad de productores individuales) o su origen histórico (Kohan, 2001: 255). Este libro se ocupa del estudio de la relación fundamental de la sociedad capitalista, la del capital y el trabajo asalariado. Para su comprensión, el punto de partida expositivo no obstante lo constituye la relación más simple de la producción mercantil, que se corresponde con el circuito $M-D-M'$ o relación de intercambio entre productores autónomos de mercancías. Pero ello es simplemente un *camino o procedimiento teórico-conceptual* que sirve meramente de medio para el estudio de la economía capitalista, en ningún caso se erige en objeto del

primero. La teoría de la tasa media de beneficio y de los precios de producción no se concilia con la teoría del valor.” (von Böhm-Bawerk, 1896: 59)

análisis de Marx. Por tanto, su papel se reduce a contribuir a la comprensión del régimen de producción basado en el capital.³⁶

En este primer libro, Marx trata el capital-en-general o en abstracto, despojado de las particularidades fenoménicas. En cuanto forma fundamental o esencial del capital, se define como “el compendio de las determinaciones que distinguen el valor en cuanto capital, del valor como mero valor o dinero.” (Marx, G, I: 251)

El capital en general, a diferencia de los capitales en particular, se presenta, a decir verdad, 1) sólo como una abstracción; no una abstracción arbitraria, sino una abstracción que capta la *differentia specifica* del capital e *oposición* a todas las demás formas de la riqueza o modos en que la producción (social) se desarrolla. Trátese de determinaciones que son comunes a cada capital en cuanto tal, o que hacen de cada suma determinada de valores un capital. (...) 2) pero el capital en general, *diferenciado* de los capitales reales en particular, es él mismo una existencia *real*. (Marx, G, I: 409-410)

A lo largo del texto Marx utiliza una serie de ejemplos microeconómicos, lo cual es pertinente mencionar en función de las implicaciones que muestra sobre los ámbitos

³⁶ El objeto analítico de la primera sección de *El Capital* sigue suscitando enconadas controversias. No compartimos la interpretación que tiene su origen en Engels (1859) respecto al vínculo entre lo lógico y lo histórico y así, la producción mercantil simple como objeto de análisis en el primer libro de *El Capital*. Esta interpretación se conoce, según la caracterización de Meek (1967: 146), como el método lógico-histórico. Esta idea es compartida por un número importante de autores como el mencionado Meek, Mandel (1976:12; 1962, I: 62-65), Sweezy (1942: 33), y recientemente Itoh (1988: 52) y G. Reuten y M. Williams (citado en Robles, 1999: 100), y en lo cual recae en Marx cierta responsabilidad debido a que no desautorizó explícitamente esta posición (Loc. cit.).

Reconocemos no obstante que existen ciertos párrafos en los que se da pie a esta idea, como el siguiente: “el cambio de mercancías por sus valores, o aproximadamente, requiere, por tanto, una fase mucho más baja que el cambio a base de los precios de producción, para lo que se necesita un nivel determinado del desarrollo capitalista. (...) Es, pues, absolutamente correcto considerar los valores de las mercancías, no sólo teóricamente sino históricamente, como el *prius* de los precios de producción. Esto rige para las situaciones en que los medios de producción pertenecen al obrero, y esta situación se da, tanto en el mundo antiguo como en el moderno, con el campesino que cultiva su propia tierra y con el artesano.” (Marx, K, III/6: 230) Debemos acotar que este volumen, perteneciente al libro III, fue reestructurado por Engels a partir de los materiales dispersos de Marx. Pero como en otras tantas cuestiones, la clave radica en partir del sentido de la obra del propio Marx. En este sentido, creemos que Weeks (1981) muestra fehacientemente la imposibilidad de que los valores determinen el intercambio en la producción mercantil simple cuando ni los medios de producción ni la fuerza de trabajo en su totalidad adoptan la forma de mercancías, lo que por otra parte expresó Marx (G, II: 373): “la determinación del valor exclusivamente por el tiempo de trabajo sólo tiene lugar sobre la base de la producción del capital.” Esta sociedad no puede existir ya que la generalización de la producción mercantil únicamente puede darse en el capitalismo. En otras palabras, una sociedad cuya forma de riqueza adopta la forma mercantil sólo puede ser la sociedad capitalista.

La primera sección, pues, no corresponde a la presentación lógica de la génesis histórica del modo de producción capitalista, sino el primer momento lógico (o una génesis lógica) de la presentación de su concepto de capital como una totalidad, esto es, la producción simple mercantil es simplemente un momento o paso intermedio en el proceso conceptual de elaboración del análisis de la sociedad capitalista. Engels, por tanto, confunde los niveles lógicos de abstracción en la exposición con estadios históricos (Robles, 1999: 102, 107), porque el recorrido que Marx realiza a lo largo de *El Capital* es puramente conceptual, lo que se evidencia en la elaboración de la idea de capital, el precio de producción y todos los demás aspectos.

micro y macro, así como el papel que en su sistema teórico juega el individuo.³⁷ Según se justificó, el capitalista individual protagonista de la exposición incorpora y asume el papel del capital-en-general, puede concebirse como un simple microcosmos de la totalidad del capital social o una encarnación individual inmediata y directa. El capitalista, en los ejemplos de Marx, así como en la realidad de la sociedad capitalista, asume como propio un fin que no es sino el contenido objetivo del circuito de valorización del capital.

Marx (K, I/1: 207) lo expresa señalando que “el contenido objetivo de esta circulación --la valorización del valor-- es su fin subjetivo, y sólo actúa como capitalista, como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta.” Por extensión, su racionalidad individual viene determinada por circunstancias objetivas, puesto que el protagonista activo de la acumulación capitalista es el capital. Vemos que la valorización o enriquecimiento es el fin último absoluto del capital (y el capitalista), pero en realidad, tampoco la ganancia aislada, sino el movimiento infatigable de la obtención de ganancias, el apetito insaciable de ganar, el “afán absoluto de enriquecimiento, esta caza apasionada del valor.” (Marx, K, I/1: 207-208)

La forma más acabada y concreta del capital está contenida, aun con carácter potencial o embrionario, en su concepto más abstracto o general (Yaffe, 1980: 75). La comprensión de los fenómenos ligados a la competencia exige previamente un entendimiento de la propia esencia del capital. En otras palabras, las tendencias y rasgos que engendra el proceso capitalista en la dinámica de la lucha entre sus unidades constituyentes, los múltiples capitales en su mutua interconexión competitiva, debe hallarse en la propia naturaleza del capital (Arthur, 2002b: 129). No debe existir una contradicción en la medida que el análisis correspondiente a un grado de abstracción menor significa un desarrollo del propio concepto. Es necesario en este momento aprehender su esencia para posteriormente proceder al estudio de los fenómenos externos de la competencia, o como afirma Marx (G, II: 4) “la relación entre los muchos capitales,

³⁷ Soslayamos el debate en torno a la interpretación del libro I como referido al ámbito microeconómico del valor de la mercancía, carente de sentido en nuestra investigación, para lo que remitimos a la crítica de Moseley (2004). Mencionaremos por el contrario una cuestión a nuestro parecer más fundamental, como la del individuo, capitalista y trabajador, sus motivaciones y posibilidades en el marco de la producción capitalista. Este aspecto reaparecerá en el debate sobre la elección de técnica, por lo que en este epígrafe lo mencionamos en su generalidad para posteriormente extraer las conclusiones pertinentes.

antes bien, se aclarará luego que hayamos considerado lo que todos tienen en común: ser capital.”

En la sección séptima, última del libro I, se expone el proceso de acumulación de capital. Marx remite a los dos siguientes libros debido a que la acumulación supone la circulación y la escisión de la plusvalía en sus formas trasmutadas, lo cual sólo se trata posteriormente. En este punto, la acumulación se analiza en su forma más abstracta, pero contiene, asimismo *en potencia*, muchas de las conclusiones que sólo posteriormente serán expuestas en su complejidad.

Por otra parte, consideramos que este libro no se limita al análisis de la forma valor, mientras que sólo el tercero abordaría la dimensión de los precios. Sostenemos que en estos tres tomos el objeto de estudio es tanto el valor como el precio de forma indistinta, complementaria e idéntica, como se aprecia con los múltiples ejemplos en los que menciona alternativamente cantidades de trabajo y precios, con la salvedad de que Marx soslaya desarrollar en toda su extensión la magnitud del valor, lo que dio pie al célebre “problema de la transformación”.

EL LIBRO II. EL PROCESO DE CIRCULACIÓN DEL CAPITAL

Al comenzar el libro II Marx aclara que, además de asumir que el intercambio mercantil se lleva a cabo por su valor, “esto ocurre en circunstancias invariables. Por tanto, se prescinde de las variaciones de valor que puedan intervenir durante el proceso cíclico.” (K, II/4: 32) Dicho de otra forma, se abstrae del proceso de cambio técnico y de composición de capital que posibilita la modificación (reducción) del valor unitario de las mercancías. Por ello, no es la acumulación lo que se analiza, sino la reproducción ampliada, ciñéndose al aspecto cuantitativo en la medida que excluye al capital fijo.

Esta aclaración es imprescindible para la adecuada caracterización de los esquemas de reproducción que ilustra Marx. El esquema bisectorial constituye simplemente una herramienta conceptual, la más elemental, en la que se lleva a cabo una simplificación extrema con el propósito de extraer los supuestos subyacentes del equilibrio bajo condiciones de producción de mercancías (Mandel, 1976: 108). Esta simplificación se justifica únicamente como paso intermedio en el curso de la exposición

teórica.³⁸ Las relaciones entre el capital y los trabajadores se establecen en términos de compradores y vendedores, y las de los distintos capitales en términos de interdependencia de los departamentos I (medios de producción) y II (bienes de consumo).

El proceso de acumulación no se aborda en términos de la competencia capitalista y de la contradicción capital-trabajo, sino de las condiciones técnicas que hagan posible su mantenimiento. En consecuencia, el objetivo de Marx no tiene más alcance que el de ilustrar las condiciones de equilibrio del proceso de acumulación, las cuales se establecen en dos ámbitos, el de los valores y el de los valores de uso. Para ello, la oferta y la demanda de los valores de uso de los dos departamentos debe igualarse.

Han sido numerosos los autores que han discrepado de esta percepción, y han otorgado a los esquemas de reproducción un papel completamente diferente.³⁹ En concreto, se los ha analizado como si integrasen de forma simplificada la complejidad de lo real, y por tanto constituyéndose en representaciones inmediatas de la realidad concreta. La raíz de esta distinción conceptual radica, por tanto, en la diferente consideración de la metodología de Marx en su obra *El Capital*. Nuestro enfoque distingue los diferentes grados de abstracción y lleva ineludiblemente a conclusiones diametralmente opuestas. Así pues, los esquemas no son sino una fase, necesaria eso sí, en el marco de un análisis cuyo objeto último es la comprensión de la naturaleza interna del capital y que requiere para ello una serie de etapas hasta llegar a los fenómenos tales como se presentan y perciben en la superficie de las cosas (Rosdolsky, 1968: 499). Lo expuesto muestra una serie de implicaciones:

Si el análisis del libro II de *El Capital* conduce al establecimiento de las *condiciones de la existencia* de un equilibrio, el del libro III identifica las *causas de la ruptura necesaria* de este equilibrio. El hecho de que los *esquemas artificiales* puedan “demostrar” la capacidad de un crecimiento ilimitado del capitalismo cuando éste sigue, por hipótesis, un curso armonioso gracias a la existencia de proporciones adecuadas entre los sectores, no puede significar que la producción capitalista *real* evolucione de la misma manera. El objetivo de los esquemas no es el de demostrar que la economía capitalista es *capaz* de realizar el equilibrio y que lo realizará de forma sostenida, sino solamente el de establecer las condiciones en las que tal equilibrio *puede* realizarse. (Gill, 1996: 353)

³⁸ Grossmann (1929b: 75), quien aclara que el supuesto de venta de las mercancías por su valor implica que el proceso puro se opone a la realidad.

³⁹ Según veremos en la exposición de la teoría de la crisis basada en la desproporcionalidad sectorial (epígrafe 5.2.2).

En este sentido, se debe aclarar la alusión a la idea marxista de equilibrio en un contexto capitalista, que no puede ser otra cosa que un recurso metodológico o conceptual con fines expositivos, nunca real, pues este equilibrio sólo se alcanza en una economía mercantil de forma accidental y coyuntural. Así, en la exposición de los esquemas de reproducción se incluyen condiciones hipotéticas de equilibrio, en los que las condiciones de producción se mantienen inalteradas y por tanto se excluye el rasgo decisivo de la acumulación. En cuanto se incorpora el progreso técnico, este equilibrio se convierte en desequilibrio, y por extensión, en la tendencia hacia la crisis de rentabilidad.

LIBRO III. EL PROCESO GLOBAL DE LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Es preciso aclarar antes de nada el carácter provisional de borrador, y en estado un tanto embrionario, que este texto aún poseía para Marx.⁴⁰ En lo que se refiere al contenido, en el proceso global de la producción capitalista del tercer libro se estudia la existencia del capital como se presenta al exterior y los vínculos establecidos entre los diferentes capitales, ya sean industriales, comerciales o financieros, así como la relación entre el capital y la renta de la tierra. El hecho más destacado es que a partir de la sección cuarta, después de los tres capítulos que versan sobre la ley de la tendencia descendente de la cuota de ganancia, se supera el momento del capital-en-general y se aborda el capital en su existencia como múltiples capitales en su competencia dinámica,⁴¹ así como las distintas fracciones del plusvalor.

En el libro III (...) se trata de hallar y exponer las formas concretas que brotan del *proceso de movimiento del capital, considerado un todo*. En su movimiento real, los capitales se enfrentan bajo tales formas concretas, en las que tanto la figura del capital en el proceso directo de producción como su aspecto en el proceso de circulación no son más que momentos particulares. Las configuraciones del capital, tal como se desarrollan en este libro, se van aproximando gradualmente a la forma en que aparecen sobre la superficie de la sociedad, en la acción recíproca de los distintos capitales, la competencia, y en la conciencia habitual de los propios agentes de la producción. (Marx, K, III/6: 33)

⁴⁰ Engels (1894: 7) reconoce que “para el [libro] III existía solamente un primer esbozo, que, además, presentaba muchas lagunas. Por regla general, los comienzos de cada sección estaban cuidadosamente elaborados, incluso desde el punto de vista del estilo. Pero a medida que se avanzaba, más esquematizada y llena de lagunas se hacía la redacción, más digresiones contenía sobre puntos secundarios que surgían en el curso de la investigación, dejando el pasaje definitivo para su ordenación posterior.”

⁴¹ Si bien es cierto, como señalan Dussel (1988: 162) y Arthur (2002b: 130), que la misma competencia será tratada en este libro siempre en general, en su esencia abstracta, y sólo en la medida que los restantes temas así lo demande. Marx repite continuamente que no puede detenerse en esta cuestión debido a que será estudiada en la segunda parte de su plan.

Aquí señala Marx su aproximación a lo concreto, pero teniendo en cuenta que “lo concreto del libro III, es decir, el conocimiento de la renta de la tierra, del beneficio y del interés es, como todo conocimiento, no lo concreto empírico, sino el concepto, por lo tanto, todavía siempre una abstracción,” (Althusser & Balibar, 1967: 205) un producto del pensamiento, un conocimiento de una existencia empírica mas no esta existencia empírica misma.

LA LEY DEL VALOR Y LOS PRECIOS

A pesar de que en nuestra investigación utilicemos los precios de mercado como fuente de las estimaciones, la necesidad de fundamentar la exposición teórica en la ley del valor basada en el trabajo abstracto no pierde un ápice de su importancia decisiva como elemento central en la explicación de los fenómenos de mercado. Debido a la forma particular *cosificada* o *fetichizada* que adoptan las relaciones sociales en la producción capitalista, el procedimiento científico obliga a partir de conceptos abstractos o simples para llegar a lo concreto y así poder aprehender la realidad capitalista, fin último de la teoría económica. Reducirse al ámbito de los precios de mercado, como punto de partida y resultado del análisis económico, caracteriza más bien a las corrientes vulgarizadoras, prisioneras del fetichismo de las relaciones sociales.⁴²

Los centros de gravedad de los precios mercantiles, los denominados precios de producción,⁴³ dependen de los valores. En palabras de Marx (TPV, III: 70) “solamente sobre la base del valor y de su ley puede concebirse la misma existencia del costo de producción y del precio de costo, los cuales carecerían de sentido, serían absurdos sin esta premisa.” La relevancia de la teoría laboral del valor requiere, y se evidencia por, el reconocimiento de que el desarrollo capitalista está inalterablemente ligado a las relaciones de tiempo de trabajo en el proceso de producción (Mattick, 1969a: 53). Así pues, “cualquiera que sea el modo en que se fijen o regulen entre sí los precios de las distintas mercancías, la ley del valor domina su movimiento. Cuando disminuye el tiempo de trabajo requerido para su producción, bajan los precios; cuando aumenta, suben los

⁴² Como lo expresa Mattick (1977: 24) “sólo una falsa conciencia, prisionera en la red del fetichismo de la mercancía, se rompe la cabeza con problemas de mercado y de precios, sin darse cuenta de que todos los movimientos del capital los gobierna la ley del valor actuando como una ley interna.”

⁴³ Marx destaca la determinación de los precios de producción por los valores en el seno de esta ley “contradictoria”: “las mercancías no se cambian por sus valores, sino a base de los precios de producción, distintos de ellos, lo que, además, se deriva de la determinación del valor de las mercancías por el “tiempo de trabajo”, por esta ley aparentemente contradictoria.” (TPV, II: 44)

precios, permaneciendo invariables las demás circunstancias.” (Marx, K, III/6: 230) La caracterización de la variable objeto de estudio, la tasa promedio de ganancia, sustenta cierta pertinencia en tanto en cuanto se deriva de la teoría del valor.

La *ganancia media* y también, por tanto, los precios de costo serían puramente imaginarios y carentes de fundamento si no partiéramos, como base, de la determinación de valor. La nivelación de las plusvalías en *different trades* no modifica en lo más mínimo la magnitud absoluta de esta plusvalía total, sino solamente su distribución entre los *different trades*. Pero la *determinación de la plusvalía* misma obedece solamente a la determinación del valor por el tiempo de trabajo. Sin ella, la ganancia media sería la media de *nada*, pura *fantasía*. (Marx, TPV, II: 169)

En cualquier caso, los agentes de la economía capitalista se guían para sus decisiones en la rentabilidad en términos de precios, lo que justifica la pertinencia de proceder a su medición en tales términos. La producción es producción para la ganancia monetaria en precios, la cual sólo se realiza en el cambio, en la fase de circulación que revela, a su vez, la naturaleza específicamente social de la economía capitalista. Los precios mercantiles constituyen el mecanismo regulador del sistema, por lo que son un aspecto esencial en la comprensión del funcionamiento de la economía capitalista y objeto último primordial del análisis marxista.

Ahora bien, si por un lado es preciso subrayar el carácter indispensable de un instrumento como la teoría laboral del valor para el análisis económico, no por ello se exige limitar el estudio a las esencias incuantificables. Muy al contrario, el propósito de cualquier construcción teórica es explicar la realidad concreta, lo que exige reintegrar los aspectos internos y externos y no limitarse exclusivamente a ninguno de ellos.

Para explicar al modo capitalista de producción en su totalidad es insuficiente entender simplemente la “esencia básica”, la “ley del valor”. Es necesario integrar la “esencia” y la “apariencia” a través de todas sus conexiones mediadoras intermedias para explicar cómo y por qué aparece una “esencia” dada bajo unas formas concretas dadas y no bajo otras (...) Negar esta necesidad de reintegrar la “esencia” y la “apariencia” es tan antidialéctico y mistificador como aceptar las “apariencias” tal y como se ven, sin buscar las fuerzas y contradicciones básicas que tienden a ocultarle al observador superficial y empirista. (Mandel, 1976: 18)

En consecuencia, lo concreto fenoménico, o los procesos visibles en términos de precios, pueden volverse incognoscibles tanto si se permanece exclusivamente en el nivel de las esencias más abstractas (error de origen metafísico) como si se limita el estudio al ámbito de las apariencias, en lo que incurre la matriz empirista de las concepciones

vulgares de la economía ortodoxa.⁴⁴ No obstante, el análisis en términos de precios no supone limitarse a las apariencias. Para ello nos dotamos de unos presupuestos teóricos para comprender la dinámica de los precios. En esta investigación, esta idea toma forma en la vinculación entre la exposición teórica relativa a la producción, acumulación y crisis y el análisis de las medidas de las categorías del estudio práctico. En consecuencia, queremos enfatizar que este procedimiento no es un recurso *ad hoc* que introduce una posible fuente de inconsistencia con el *corpus* teórico de Marx, por lo que hacemos nuestra la siguiente afirmación de Nieto (2005: 354): “la utilización de las magnitudes en precios efectivos no es ningún tributo que haya que pagar para el estudio empírico sino la verdadera dimensión contable que se deriva de la TVT, que debe medirse en dinero (precios).”

La aparente tensión entre precios y valores existe más bien entre los críticos e intérpretes de Marx que en Marx mismo, quien en su exposición se aleja de este dualismo y menciona simultáneamente los aspectos en valor y precio. En el primer tomo del libro I de *El Capital* hace referencia indistintamente a precios y valores, e incluso ofrece una estimación de la tasa de plusvalor en una hilandería. En efecto, habla de “un producto de valor semanal de $132 = 52(v) + 80(p)$ libras esterlinas. La cuota de plusvalía, por tanto, $= 80/52 = 153 \frac{11}{13} \%$.” (K, I/1: 295)⁴⁵ La crítica recurrente al trabajo empírico marxista es la utilización de estadísticas convencionales en términos de precios para analizar la evolución de categorías marxianas como la tasa de plusvalía o la composición del capital. Al respecto, no pensamos que exista error o contradicción alguna en este procedimiento, en lo cual asumimos plenamente la posición de Guerrero.

Esto sólo puede derivar de un conocimiento insuficiente del pensamiento marxiano. Para Marx (precisamente porque el trabajo abstracto, que es el que crea valor, es una relación social *subyacente* en las relaciones de intercambio mercantil capitalista, y, por ello, no puede cuantificarse ni medirse de forma *directa*), precisamente por ello surge la necesidad de que el *contenido del valor* tenga una *forma* (forma de valor) adecuada a dicha cuantificación directa. Por ello, los valores trabajo se expresan *necesariamente* en precios mercantiles (...), y por ello las estadísticas en precios son perfectamente utilizables en el contexto de la teoría del valor trabajo. Porque el valor es una categoría necesaria del *análisis* y de la *explicación*, no de la cuantificación:

⁴⁴ En lo que compartimos la opinión de Valenzuela (1990: 13).

⁴⁵ Marx era consciente del grado de abstracción en el que efectuaba su exposición, y poco después, en una nota al pie de página, comenta que “estos cálculos sirven únicamente de ilustración. Se supone, en efecto, que los precios= los valores. En el libro III se verá esta equiparación no se aplica tan sencillamente ni siquiera a los precios medios.” (Ibíd.: 296) Lo relevante es que a partir de su obra no se infiere en ningún caso problema alguno con la utilización de los precios.

para la cuantificación están precisamente los precios. El papel del valor en el sistema teórico marxiano es esencial, pero lo es porque constituye el *patrón de determinación social última* de la evolución de los precios mercantiles (...) que giran en torno a los precios de producción, determinados, a su vez, por los valores. Ni que decir tiene que el papel de los precios es también fundamental. (Guerrero, 2000b: 225-226n)

Se ha de distinguir entre el valor y su expresión bajo la forma que adopta en la circulación, el precio monetario, aunque ambas categorías se pueden complementar en el análisis. Las desviaciones precio-valor pierden su importancia en la medida que encuentran su explicación y sus límites en las relaciones del tiempo de trabajo, y así, en términos capitalistas, en la ley del valor, por lo que la amplitud de las mismas es ciertamente irrelevante para nuestros propósitos.

La posibilidad de incongruencia cuantitativa entre precio y magnitud de valor, o de la divergencia del precio respecto de la magnitud de valor, radica en la misma forma de precio. Esto no es ningún defecto de la forma, sino que, por el contrario, hace de ella la forma adecuada de un modo de producción en donde la regla sólo se puede imponer como ley media y ciega de la irregularidad. (Marx, K, I/1: 141)⁴⁶

La teoría laboral del valor es al mismo tiempo una teoría de la explotación y el fundamento básico de la acumulación y las tendencias de la economía capitalista. El aspecto esencial, en lo que convenimos con Shaikh (1978c: 269), es que “lo más importante que debe tenerse en cuenta quizá sea que las leyes derivadas por Marx con base en esa teoría del Valor no pueden deducirse de una teoría que parte de los precios de producción.”⁴⁷

⁴⁶ “Ahora bien, yo he demostrado que, precisamente porque el valor de la mercancía se determina por el tiempo de trabajo, el precio medio de las mercancías (exceptuando un sólo caso, aquel en que la tasa de ganancia que llamaríamos individual, en una esfera específica de producción, es decir, la ganancia determinada por la plusvalía engendrada en esta misma esfera de producción, en que esta tasa de ganancia individual [es] igual a la tasa de ganancia media del capital total), no puede ser nunca igual a su valor, aunque esta determinación del precio medio se derive exclusivamente del valor basado en la determinación por el tiempo de trabajo.” (Marx, TPV, II: 24-25)

⁴⁷ ¿Cómo si no explicar la distinción entre actividades de producción y circulación, así como el trabajo productivo e improductivo, la teoría de la acumulación y la caracterización de las partes constante y variable del capital, la tendencia hacia el descenso de la cuota de ganancia o los límites de la tasa de plusvalor?

ESTRUCTURA FORMAL DE LA TESIS DOCTORAL

La hipótesis a verificar empíricamente y los fundamentos teóricos que sirven de soporte a la investigación dan lugar, finalmente, a una determinada conformación lógica de la misma. En este epígrafe se explican las partes, secciones y capítulos que estructuran el trabajo.

Esta Tesis Doctoral se compone esencialmente de dos partes, una teórica y la segunda eminentemente vinculada al análisis empírico en México, pero compuesta por varias secciones en las que se conjugan con elementos teóricos directamente relacionados con aquellos.

SECCIÓN I. ASPECTOS TEÓRICOS EN EL ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA

El objetivo de la primera sección consiste en exponer los fundamentos teóricos para el análisis de la dinámica de la variable objeto de estudio, la tasa de ganancia. Para ello partimos de la caracterización de la producción capitalista como producción de plusvalor, lo que conforma la base del proceso de acumulación y el cambio técnico particular a él ligado. Una vez establecido el supuesto esencial, se justifica la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia y la culminación de la acumulación capitalista, la aparición de la crisis económica. Asimismo, se intercalan las controversias teóricas más destacadas en relación a la ley y la crisis. Éstas se han ordenado según se relacionen en mayor medida con la evolución de la tasa de ganancia o la crisis económica, si bien su interrelación no la exime de una estructura expositiva alternativa. Se puede comprobar que estos presupuestos teóricos toman forma en el tipo de explicación desarrollada en los últimos capítulos, tanto por los rasgos analíticos explícitos como los supuestos implícitos que exponemos en este apartado. Por otra parte, esta sección no aborda el análisis sistemático de las categorías económicas utilizadas en la Tesis, a lo cual remitimos a la tercera sección, sino que constituye un recorrido teórico de carácter dinámico desde el concepto de producción a la crisis de rentabilidad.

CAPÍTULO 1. PRODUCCIÓN, ACUMULACIÓN Y CAMBIO TÉCNICO CAPITALISTA

Este capítulo constituye el punto de partida para la adecuada comprensión del papel central de la tasa de beneficio en la dinámica macroeconómica. La exposición se

remonta a los rasgos del proceso de producción capitalista como producción maximizadora de plusvalía, fundamento del análisis de la acumulación y, por extensión, de las tendencias básicas de la economía capitalista. Así pues, se hace referencia al acervo de capital y la tendencia del cambio técnico, ya que la progresiva mecanización del proceso productivo es la base del mecanismo de la plusvalía relativa y de la tendencia hacia la caída de la tasa de beneficio. Su justificación se expone desde dos perspectivas, la relativa a la contradicción capital-trabajo y desde la competencia entre capitales, distanciándonos del tradicional énfasis exclusivo de la literatura en esta última, con el fin de enfatizar el carácter cualitativo de la acumulación. En ambas, destacamos la centralidad de la ley del valor, así como un aspecto sobre el que nos extenderemos posteriormente, la contradicción entre los ámbitos *micro* y *macro*, así como la consideración del lugar teórico de la idea de la “racionalidad capitalista”. Finalmente, se justifica un aspecto esencial en la hipótesis a verificar en la Tesis, la tendencia hacia el incremento de las distintas expresiones de la composición del capital.

CAPÍTULO 2. LA LEY DE LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA

En la investigación resulta esencial ubicar teóricamente la exposición de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en el conjunto de la obra de Marx y en sus diferentes niveles de abstracción, de ahí la importancia que adquiere este capítulo. El propósito esencial radica en mostrar los límites propios de la producción capitalista en tanto proceso de valorización, frente a los derivados de la mera dimensión técnica. En un alto grado de abstracción, el estudio de la tendencia de la rentabilidad se remite a los determinantes del ámbito de la distribución (tasa de plusvalía) y la tecnología (la composición del capital), destacando la tendencia alcista de la tasa de plusvalor fundada en la mecanización del proceso productivo. Asimismo, se hace referencia a ciertos aspectos en la formulación marxiana de la ley: i) el concepto de *ley tendencial*; ii) la manifestación contradictoria de la ley; y iii) la tendencia secular del modo de producción capitalista y sus límites lógicos e históricos. Posteriormente, se incluye un anexo que aborda algunas de las cuestiones controvertidas, como la competencia capitalista, el papel de la lucha de clases y el determinismo económico, especialmente relevante a tenor de que la hipótesis planteada localiza la causa de la caída de la rentabilidad en el ámbito de la mecanización; y finalmente la verificación o refutación de la ley, para lo cual se enumeran ciertas cuestiones estrechamente relacionadas que se deben considerar.

CAPÍTULO 3. CONTROVERSIAS EN TORNO A LA CAÍDA TENDENCIAL DE LA TASA DE BENEFICIO

Tras la exposición de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, este capítulo pretende ilustrar las principales controversias en la literatura sobre el tema. Nuestra oposición a las mismas se adelanta con anterioridad a partir de los fundamentos teóricos expuestos, que implícita o explícitamente reaparecen en esta parte. En primer lugar, se analizan en profundidad dos concepciones que consideran la caída de la rentabilidad debida a causas diferentes a la que sustentamos, como la presión salarial y el alcance contradictorio de la extensión de las actividades improductivas. En segundo lugar, se abordan los argumentos esgrimidos en contraposición a nuestra formulación de la ley, ordenados según tres criterios: i) la tendencia de la composición técnica del capital; ii) su relación con la composición orgánica; y iii) el alza de la tasa de plusvalía. Una cuestión en la que nos centramos en este capítulo es el denominado “Teorema de Okishio” respecto de la elección de técnica, sobre el cual se lleva a cabo una crítica que contiene breves alusiones a temas de diversa índole en mayor o menor medida ya anticipados en la revisión de los fundamentos, por lo que justifica su inclusión en la investigación.

CAPÍTULO 4. TEORÍA DE LA CRISIS Y RENTABILIDAD DEL CAPITAL

Este capítulo tiene como propósito destacar que la crisis económica es la culminación del descenso de la rentabilidad, y por tanto, resultado ineludible del proceso de acumulación de capital. La crisis que estudiamos en México no se corresponde con una oscilación cíclica y coyuntural, sino de carácter estructural, lo que amerita esta conceptualización. Sin embargo, Marx carece de un análisis explícito y sistemático al respecto, a pesar de lo cual se plantea que sí existen los elementos para elaborar una teoría marxista de la crisis. Una vez expuesta la posibilidad general o formal de la misma propia del momento de la circulación simple de mercancías, se aborda el aspecto más relevante desde el enfoque marxiano, la necesidad de las crisis en la producción capitalista, como proceso *inevitable e indispensable*. Nuestra interpretación es que la caída de la cuota de beneficio constituye el aspecto clave, si bien su vínculo se establece mediante la incidencia que muestra sobre la masa de ganancias.

CAPÍTULO 5. DEBATES SOBRE LA TEORÍA DE LA CRISIS

En esta última parte de la primera sección se hace una revisión de ciertos posicionamientos alternativos a la teoría de la crisis aquí formulada, en estrecha relación con las controversias del capítulo anterior. El primer apartado se refiere a la interpretación de la exposición marxiana y la posibilidad de que contenga una o varias teorías de la crisis. Desde esta perspectiva, llevamos a cabo un análisis crítico de las teorías fundadas en fenómenos de mercado, caracterizadas como circulacionistas o de la posibilidad, como son la desproporción entre producción y consumo o entre los diversos sectores; así como los enfoques multicausales de E. Mandel y la corriente regulacionista.

SECCIÓN II. LA ESTIMACIÓN DE LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS

Tras la exposición teórica, en esta sección se aborda la medida empírica de las categorías básicas de nuestro análisis. Si bien vinculada al ejercicio práctico, los capítulos que lo conforman desarrollan aspectos teóricos, pero con un carácter híbrido, por lo que constituye el puente entre la discusión de la primera sección y los resultados que se presentan en la última. En primer lugar se analizan el Sistema de Cuentas Nacionales y los conceptos de trabajo productivo e improductivo, fundamento de los restantes capítulos. Posteriormente, se incluye la medida del flujo de valor no capitalista debido a que su pertinencia se deriva de la necesidad de excluirlo de los cálculos de las variables del modo de producción capitalista, por lo que el estudio de la medida del capital variable, el plusvalor o ganancia y el acervo de capital se incorpora a continuación. En todos ellos, se ha llevado a cabo una caracterización teórica y una adecuación a las posibilidades de estimación, si bien para la exposición pormenorizada de los supuestos prácticos remitimos al apéndice metodológico.

CAPÍTULO 6. EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES Y LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALOR

Previamente a abordar la medida de las categorías analíticas, un estudio que se reclama de la teoría laboral del valor exige una revisión crítica de la Contabilidad Nacional existente, en la base de lo cual se halla presente la consideración del concepto del trabajo productivo. Este capítulo inicial, por tanto, muestra este doble propósito. Inicialmente desvela los fundamentos teóricos que presiden la elaboración de las Cuentas Nacionales, en concreto, el concepto de producción implícito, para llevar a cabo

posteriormente una exposición de nuestra interpretación del trabajo productivo e improductivo en Marx. Además, debido a las numerosas controversias en la literatura se le dedica un anexo. De nuestra aproximación dual al trabajo productivo, de acuerdo a una perspectiva i) concreta o específica; y ii) amplia, capitalista o indirecta, se derivará una medida del flujo del valor nuevo creado, y así, las dos medidas de la rentabilidad del capital que utilizaremos en la investigación. Finalmente, trasladamos el debate teórico al ámbito de la desagregación sectorial existente en la contabilidad mexicana, lo que constituye el trabajo más difícil y polémico por las hipótesis que se deben exponer, justificando la delimitación ramal efectuada para el análisis posterior.

CAPÍTULO 7. EL VALOR NO CAPITALISTA

Puesto que el propósito de la Tesis es la medida y análisis de la tasa de beneficio en México, categoría exclusiva de la economía capitalista, un ejercicio previo consiste en la delimitación de este modo de producción en la formación social mexicana. Este capítulo, por tanto, aborda la actividad no capitalista con el único objetivo de sustraer el flujo de valor que le corresponde en la Cuentas Nacionales. En primer lugar analizamos las esferas de la producción no mercantil de los sectores público y privado, para adentrarnos después en la producción mercantil simple, lo que constituye una de las cuestiones más controvertidas. En función de limitaciones estadísticas y la perspectiva adoptada de priorizar la rentabilidad promedio, se ha desarrollado un método alternativo para esta actividad, explicada en mayor detalle en el apéndice. Para finalizar, se hace referencia a la actividad ficticia representada por la imputación de los servicios de alquiler, incluimos un anexo sobre la contabilización del valor no capitalista y se muestran los resultados obtenidos.

CAPÍTULO 8. EL PLUSVALOR Y LA GANANCIA CAPITALISTA

En este capítulo se aborda la medida de la categoría más compleja en la Tesis Doctoral, la ganancia o plusvalor, conceptos ambos que a los efectos expositivos se asimilan. En primer lugar, se lleva a cabo una delimitación teórica del recorrido analítico que parte del plustempo de trabajo y desemboca en la ganancia capitalista. En este sentido, la consideración de su origen de acuerdo a la teoría laboral del valor fundamenta tanto la medida empírica como el análisis de la evolución de la tasa de ganancia, delimitada a partir de la distribución de la renta y la composición del capital. Posteriormente, se analizan las esferas primarias y secundarias de la economía, en cuyo

análisis destacamos la perspectiva desde la cual focalizamos el estudio, a saber: no se pretende una estimación absolutamente rigurosa del conjunto del valor nuevo generado en la economía mediante la elaboración de un sistema acabado alternativo de Contabilidad Nacional, sino la medida de la rentabilidad del capital promedio determinante en el comportamiento macroeconómico que permite la disponibilidad estadística de México. Este planteamiento ha implicado que nuestra exposición contenga ciertas cuestiones particulares que justificamos teóricamente. Por otra parte, las múltiples controversias que suscitan los temas tratados han obligado a incluir diversos anexos que recapitulan los principales planteamientos sobre el ámbito productivo de la economía, el comercio, las finanzas y la renta.

CAPÍTULO 9. RELACIÓN SALARIAL Y CAPITAL VARIABLE

La delimitación empírica del capital variable requiere establecer los fundamentos de la relación salarial. En este capítulo se destacan las tendencias y límites del salario en el proceso de acumulación de capital a partir de la ley del valor. Esta alusión se justifica por las controversias existentes, en virtud de lo cual exponemos nuestra interpretación de la teoría del salario en la obra de Marx, y así fundamentar el marco teórico en el que integrar la comprensión de las oscilaciones del salario en México. Posteriormente, hacemos referencia a las distintas expresiones de la relación salarial, destacando el lugar central que ocupa la categoría del salario relativo, término que permite abordar el concepto marxista de la pauperización, miseria o subsistencia. Por esta razón se incluye un anexo en el que se rebaten las extendidas interpretaciones erróneas, en concreto, la pretendida tendencia hacia la caída de los salarios reales o pauperización absoluta. Una vez expuestos los aspectos teóricos generales de la relación salarial y su dinámica, el análisis se concentra en el capital variable y su medida empírica desde la perspectiva de la valorización del capital.

CAPÍTULO 10. EL ACERVO DE CAPITAL

El objeto de este capítulo es la medida del acervo de capital, concepto que da título a la obra magna de Marx e idea central del complejo teórico marxiano. Por ello se procede a su caracterización teórica, lo que permite entender la medida empírica. Al respecto, destaca nuestra concepción de las partes constante y variable, así como las cuestiones prácticas relativas al capital circulante. Tras esta referencia obligada, nos adentramos en los aspectos relacionados con la medida empírica del acervo de capital,

partiendo de la crítica de la contabilización ortodoxa en general y de México en particular, revisando la metodología de nuestra serie: el método del inventario perpetuo, la depreciación, los índices de precios, las vidas útiles promedio, las funciones de mortalidad, supervivencia y de la depreciación, y un anexo que revisa tales cuestiones. Por último, se expone la serie que tomamos de Lima (2006).

SECCIÓN III. LA EVOLUCIÓN DE LAS CATEGORÍAS Y SUS DETERMINANTES EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN Y CRISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA

La última de las secciones de la Tesis Doctoral muestra los resultados obtenidos y el análisis integrado con el propósito de dilucidar la veracidad de la hipótesis planteada en un principio. La evolución de la tasa de ganancia puede deberse, como ya expresamos, a procesos pertenecientes al ámbito de la distribución del ingreso o a la introducción de medios de producción. Ambos se exponen de forma aislada en un primer momento para estudiar en su pureza sus fundamentos, por lo que el orden de exposición pierde su relevancia. En efecto, aunque el análisis de la dinámica de esta última es anterior en términos analíticos, se ha preferido exponer en primer lugar lo concerniente a la distribución del producto puesto que en el último capítulo la tasa de ganancia se coloca en relación directa a las diferentes expresiones de la composición del capital, mientras que en las conclusiones rescatamos la ordenación lógica que se sigue del planteamiento teórico sustentado.

CAPÍTULO 11. LA TASA DE GANANCIA

Una vez analizadas y estimadas las series de los componentes directos de la fórmula de la rentabilidad, se muestran los resultados obtenidos en el período 1970-2003 en México. No obstante, por ser la variable objeto de estudio en la Tesis, y por las distintas expresiones que admite, se requiere una adecuada conceptualización teórica de su significado en la economía capitalista. Además, con el fin de lograr un mayor rigor analítico se utilizan las denominadas tasas general y empresarial o capitalista de ganancia, basadas en diferentes aproximaciones al concepto del trabajo productivo y en la disponibilidad estadística. Por otra parte, bajo el propósito de evitar sesgo alguno en la construcción de las series, se ofrecen tres variantes más, según se modifique la medida del plusvalor y el acervo de capital utilizado. Para concluir, en el anexo se desarrolla una comparación con las estimaciones del trabajo de Mariña & Moseley (2001).

CAPÍTULO 12. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

El análisis del reparto del ingreso en la economía capitalista se lleva a cabo mediante la tasa de plusvalor. Esta categoría es una magnitud esencial en nuestro estudio al conformar el numerador de la expresión de la rentabilidad del capital, que nos faculta además para analizar la economía mexicana en este período según la distribución de la renta entre capital y trabajo. El siguiente propósito del capítulo consiste en descubrir sus determinantes, lo que permitirá ulteriormente un análisis global del comportamiento macroeconómico en México: la productividad laboral, cuya medida empírica exige antes que nada justificar la elección de un índice apropiado, estableciendo implícitamente las pautas de la siguiente variable; ii) los salarios reales. Este recorrido da pie a comparar sus trayectorias relativas y así explicar el comportamiento de la tasa de plusvalía. Para concluir, se incorpora un anexo sobre el coste laboral unitario y el salario relativo, que constituyen formulaciones alternativas de la distribución primaria del ingreso.

CAPÍTULO 13. LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

La importancia destacada de este capítulo se muestra a partir de la hipótesis formulada en la Tesis. En este apartado se fundamenta el rol central que posee la dinámica de la mecanización del proceso productivo y la composición del capital en la economía mexicana, justificando la medida en que permite fundamentar las tendencias de la producción capitalista, la rentabilidad y la relación entre capital y trabajo. A tal fin, el análisis aborda las distintas expresiones de la misma, esto es, la composición técnica, en valor y orgánica, tanto en su caracterización teórica como en los resultados obtenidos y los determinantes esenciales en su evolución. La dificultad tradicional por diferenciar las dos últimas acepciones ha requerido una formulación de nuestra interpretación, así como un anexo en el que se repasan las principales explicaciones. El estudio desarrollado servirá de base para el siguiente apartado, en el cual la tasa de ganancia se relaciona directamente con la composición del capital.

CAPÍTULO 14. ACUMULACIÓN Y CRISIS DE RENTABILIDAD EN MÉXICO

El último de los capítulos de la investigación muestra esencialmente dos objetivos: i) evidenciar la caída de la rentabilidad a partir de la mecanización, para lo cual la tasa de ganancia se expresa en función de sus determinantes básicos, las tres dimensiones de la composición del capital, permitiendo además considerar los límites de la modificación de la tasa de plusvalor; y ii) analizar el proceso de acumulación de capital y crisis de

rentabilidad en la economía de México. Siguiendo la posición teórica ya comentada, remitimos a la evolución de la masa de plusvalor, para seguidamente ilustrar la dinámica de acumulación. Con este propósito, la rentabilidad se representa en función de la tasa de acumulación y el esfuerzo inversor. El último epígrafe de esta segunda parte desarrolla una caracterización, en un menor grado de abstracción, del surgimiento y desarrollo de la crisis económica de carácter estructural en México. En este sentido, el análisis de sus fundamentos permite exponer las causas, peculiaridades y limitaciones de la recuperación económica. Para finalizar, se incluye un breve anexo que revisa críticamente una serie de explicaciones de la crisis a nuestro juicio erróneas.

APÉNDICE

El apéndice final desarrolla una serie de cuestiones no incluidas en el cuerpo de la Tesis Doctoral. En este apartado se abordan pormenorizadamente, pues, los aspectos metodológicos de la medida del valor no capitalista, así como las dificultades que suscitaba el método alternativo del ingreso del trabajo por cuenta propia y de las expresiones general y capitalista del plusvalor. Una de las cuestiones metodológicas destacadas es la consolidación de las series, a lo que dedicamos un punto en el que se repasa el desarrollo seguido para las diferentes partidas de las Cuentas Nacionales de México, y finalmente, en el cálculo de la variante metodológica de la tasa de ganancia empresarial y en la estimación de la tasa no consolidada. De forma añadida, se aborda la elaboración de la serie del personal ocupado no remunerado. Para concluir, analizamos brevemente una cuestión que excluimos en el resto de secciones, como es el conjunto de trabajos que han estudiado medidas de categorías marxistas en México, no sólo de la tasa de ganancia, sino de variables como la tasa de plusvalía, el salario relativo o la distinción práctica entre el trabajo productivo e improductivo.

SECCIÓN I

ASPECTOS TEÓRICOS EN EL ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA

CAPÍTULO 1. PRODUCCIÓN, ACUMULACIÓN Y CAMBIO TÉCNICO CAPITALISTA

CAPÍTULO 2. LA LEY DE LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA

CAPÍTULO 3. CONTROVERSIAS EN TORNO A LA CAÍDA TENDENCIAL DE LA TASA DE
BENEFICIO

CAPÍTULO 4. TEORÍA DE LA CRISIS Y RENTABILIDAD DEL CAPITAL

CAPÍTULO 5. DEBATES SOBRE LA TEORÍA DE LA CRISIS

1. PRODUCCIÓN, ACUMULACIÓN Y CAMBIO TÉCNICO CAPITALISTA

1.1. EL PROCESO DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

En esta sección analizamos el proceso de acumulación de capital a la luz de la evolución de la variable a nuestro juicio clave, la tasa de beneficio. Consideramos que a partir de ella es posible descubrir la tendencia básica de la dinámica de valorización y, por extensión, del comportamiento macroeconómico y sus principales agregados.

1.1.1. EL CONCEPTO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Comenzamos analizando los rasgos básicos de la producción capitalista como generación de plusvalor en razón de que, realmente, “el proceso capitalista de producción es esencialmente, al mismo tiempo, proceso de acumulación.” (Marx, K, III/6: 286) Marx siempre se opuso a la ahistoricidad con la cual la economía burguesa definía las variables y procesos económicos, por lo cual las categorías que definió siempre hacían referencia a un contexto histórico determinado. Al referirse a la producción, y frente a lo que caracterizó como las “robinsonadas” del individuo aislado, Marx señaló que “cuando se habla de producción, se está hablando siempre de producción en un estadio determinado del desarrollo social, de la producción de individuos en sociedad.” (G, I: 5)¹ Es por ello que cuando hablemos de producción, nos refiramos a la producción bajo la economía capitalista, esto es, la producción capitalista.

En los términos del capítulo V del libro I de *El Capital*, la producción capitalista es a la vez un proceso *técnico* de trabajo y un proceso *social* de valorización. Sin embargo, sólo se producen valores de uso *porque* y *en la medida que* son sustrato material o portadores de

¹ Es cierto que todas las épocas de la producción tienen ciertos rasgos comunes o determinaciones generales. La producción en general es una abstracción, pero que tiene un sentido, en la medida que pone de relieve lo común, lo fija y así se ahorra una repetición. En virtud de estas determinaciones, se puede concebir una “producción” en abstracto. Pero al mismo tiempo, se debe precisar que “las llamadas condiciones generales de toda producción no son más que esos momentos abstractos que no permiten comprender ningún nivel histórico concreto de la producción.” (Ibíd.: 8)

valor de cambio.² La producción capitalista es, así entendida, producción de mercancías sólo en tanto que son portadoras de valor y de plusvalía y en la medida que representan la fuente de acumulación del capital invertido para su producción. Conforman un proceso en el que el capital combina medios de producción y fuerza de trabajo con el objeto de producir mercancías, pero en el cual los aspectos *técnicos* vienen supeditados a los vinculados a la *valorización* (el aspecto de valor), precisamente debido a que la producción está totalmente dominada y guiada por el capital. Se desprende, pues, una premisa del concepto marxista de producción: la esencia de la producción bajo la égida del capital es la maximización de la generación de plusvalía. Tal y como expresa Marx (cap. VI: 5) “la *producción de plusvalía* -que comprende la conservación del valor adelantado inicialmente- se presenta así como el fin determinante, el interés impulsor y el *resultado final* del proceso de producción capitalista, como aquello en virtud de lo cual el valor originario se transforma en capital.”

En consecuencia, el producto específico de la producción capitalista no es un producto (o valor de uso) ni una mercancía (o valor de cambio), sino la plusvalía. En cuanto producción de plusvalor, es producción de capital, así como producción y reproducción de la relación capitalista en una escala cada vez más amplia.³ Por tanto, el rasgo característico de los *medios* de producción es precisamente servir de *medios* para la exacción y absorción de plusvalía.⁴

La única mercancía, no obstante, que puede rendir un valor excedente es la fuerza de trabajo, de ahí que Marx destacara “la relación capitalista como relación coercitiva que apunta a arrancar más plustrabajo mediante la prolongación del tiempo de trabajo -una relación coercitiva que no se funda en relaciones personales de dominación y de dependencia, sino que brota simplemente de diversas funciones económicas-.” (Ibíd.: 56) Al respecto, Dussel (1988) caracteriza bien la distinción entre objetivos finales e intermedios,

² “El valor de uso no es en absoluto la cosa que se ama por sí misma en la producción de mercancías. Aquí sólo se producen valores de uso porque y en tanto son sustrato material, portador de valor de cambio. Y para nuestro capitalista se trata de dos cosas. Primero, quiere producir un valor de uso que tenga un valor de cambio, un artículo destinado a la venta, una mercancía. Y segundo, quiere producir una mercancía cuyo valor sea superior a la suma de valores de las mercancías invertidas en su producción, de los medios de producción y de la fuerza de trabajo para los que adelantó su buen dinero en el mercado. No sólo quiere producir un valor de uso, sino una mercancía, no sólo valor de uso, sino valor, y no sólo valor, sino también plusvalía.” (Marx, K, I/1: 252)

³ Véase Marx, op. cit.: 107.

⁴ Ibíd.: 53.

aunque ambos se presenten de forma simultánea bajo el mismo estatus, cuando afirma que “la *finalidad* de esta tendencia esencial del capital no es, en sí, *aumentar* la productividad de la fuerza productiva y ni siquiera disminuir el tiempo de trabajo necesario, sino aumentar *el plusvalor*. Las otras dos son condiciones necesarias de posibilidad del crecimiento del plusvalor.” (Ibíd.: 81)

La medida de la producción, el excedente del valor, adopta la forma de ganancia, y específicamente la *tasa de ganancia*, verdadera fuerza impulsora o motriz. Dicho de otra forma, “sólo se produce lo que se puede producir con ganancia y en la medida en que pueda producirse con ganancia.” (Marx, K, III/6: 332) El propio objeto de la producción capitalista contiene ya en sí mismo una contradicción y su propio límite, ya que no es la maximización de la producción ni la satisfacción de las necesidades humanas, sino la expansión del plusvalor. Veremos posteriormente las implicaciones de estos aspectos aquí expuestos.

1.1.2. LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

El proceso de acumulación de capital representa la reinversión de una porción del plusvalor generado en la fase de producción en su *continuidad*, incorporando la dimensión *cuantitativa* de la expansión del valor y el aspecto *cualitativo* del cambio técnico.

La acumulación de capital, según Marx, está sujeta a una serie de leyes generales. A pesar del “aparente” desorden del funcionamiento del capitalismo, existen en verdad unos determinados patrones estructurales ocultos bajo tal “caos”, denominados por Marx en el libro I las “leyes generales de la acumulación capitalista”. Debemos destacar tres cuyo papel es esencial: i) la concentración y centralización del capital; ii) la generación y perpetuación en el tiempo de un ejército industrial de reserva (EIR), esto es, una masa de población sobrante para las necesidades de acumulación;⁵ y iii) la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia (LTDTG) o de la caída tendencial de la tasa de beneficio (LCTTB).

⁵ La acumulación de capital contiene dos tendencias contradictorias. Por una parte, la expansión de sus relaciones sociales capitalistas mediante el incremento de la fuerza de trabajo, fuente de ganancia para el capital. Constituye el lado expansivo y por ello *atrae* trabajadores. Por otra, el cambio técnico, que requiere la ampliación del plusvalor y fundamenta la concentración y centralización del capital, modificando las condiciones materiales de la producción. Es el lado intensivo y se caracteriza por la *expulsión* de trabajadores. Estos movimientos inciden así de diferente forma sobre la demanda de trabajo. El aspecto decisivo viene del

Estas leyes expuestas representan la culminación del análisis de la producción capitalista en *El Capital*. Se sigue, por tanto, que sin teoría del valor no cabe llegar a entender la categoría del plusvalor, ni la producción, la acumulación, ni tampoco la ley que la rige en su tendencia secular.⁶ Resaltar, como hemos mencionado, la necesidad de la *continuidad* en el análisis del proceso de producción, su acumulación y reproducción, constituye un aspecto decisivo. En efecto, este elemento permite comprender que el capital es en realidad plusvalor capitalizado, materialización de trabajo impagado; en otras palabras, el capital en su movimiento evidencia su carácter de valor o trabajo abstracto apropiado sin equivalente.

1.1.3. EL CICLO DE VALORIZACIÓN

Hemos justificado que en la generación de plusvalor la producción capitalista encuentra su esencia y fuerza motriz. El proceso que lo describe en términos dinámicos es el ciclo continuo de valorización por el cual el capital se auto-reproduce.

Una vez realizado y apropiado el excedente de valor al final de ciclo se debe asegurar la reproducción de las condiciones objetivas del proceso para reanudarlo, como mínimo, en la misma escala, pues es preciso reproducir la relación social en que se basa este régimen de producción. Así, la producción de plusvalía es producción para la acumulación de capital y sólo es concebible como tal. El ciclo de valorización del capital se representa de la siguiente forma:

$$D — M (fdel, mdep) \dots [P] \dots M' — D' \rightarrow D' > D (= pv)$$

Una suma de dinero (D) se emplea en la adquisición de una serie de mercancías (M), compuestas por medios de producción (mdep) y fuerza de trabajo (fdel). Ambas se conjugan para completar la fase de la producción [P], en la que se obtiene un monto superior de mercancías (M'). Para completar satisfactoriamente el ciclo, deberán intercambiarse por una cantidad de dinero (D') tal que permita llevar a cabo el objetivo del capitalista, generar un plusvalor (pv, apropiación de ganancia) definido por la diferencia D' - D.

carácter *endógeno* a la acumulación de las fuerzas de la oferta y demanda de trabajo. En lo sucesivo veremos la importancia de estas tendencias.

⁶ Véase Rosenberg (1930-33, I: 436).

No obstante, esta caracterización del proceso de acumulación es incompleta. El proceso de acumulación no se puede considerar únicamente en su dimensión cuantitativa de expansión de valor, es decir, no puede tratarse como si fuera su carácter esencial, sino que es meramente su apariencia como reproducción ampliada (Weeks, 1981: 190). Si se hace abstracción del capital fijo, y con él, del cambio técnico que proporciona el aspecto cualitativo, la realización de valor se convierte en una cuestión puramente cuantitativa, lo que implica arribar a conclusiones diametralmente opuestas en el análisis del proceso de acumulación capitalista.

1.1.4. MODALIDADES DE GENERACIÓN DEL PLUSVALOR

Si bien el objetivo del capital es maximizar la producción de plusvalía, y de hecho la ley general de la producción capitalista significa generación de plusvalor, para este propósito existen diferentes mecanismos que Marx distingue, el de la plusvalía *absoluta* y *relativa*. Aun cuando ambas modalidades suelen simultanearse, las separamos conceptualmente, lo que nos permitirá justificar la necesidad del cambio técnico que ilustramos posteriormente, esencial en el aspecto cualitativo de la acumulación de capital.

La expansión del plustrabajo, basado en el incremento absoluto del plust tiempo o de la jornada de trabajo dado un tiempo de trabajo necesario determinado, es lo que caracteriza al mecanismo de la plusvalía absoluta. En este sentido, todo aumento de la jornada laboral significa expandir el tiempo en el cual el obrero trabaja gratis para el capitalista. Sin embargo, como vía de enriquecimiento no puede tener un carácter absoluto debido a los límites objetivos con los que se topa. Si bien existe un margen de fluctuación en el cual se desarrolla la pugna entre el capital y el trabajo, su límite máximo viene impuesto por las condiciones de existencia del trabajador y la propia duración del día. Constituyen, obviamente, límites físicos insuperables, a lo que se añaden los obstáculos “morales” o “subjetivos” relacionados con la oposición de la clase obrera (lucha de clases).

La prolongación de la jornada laboral es, desde el punto de vista de la remuneración del trabajador, una reducción del salario por hora. Podemos entender asimismo el descenso del poder adquisitivo del obrero, y en general extenderlo hasta el conjunto de medidas que atentan contra los derechos adquiridos de los asalariados, tales como la precarización de las condiciones de trabajo, la flexibilización del mercado laboral, contra-reformas en relación a

los convenios colectivos, regresividad en la fiscalidad, etc., las cuales llevan a que la reproducción de la fuerza de trabajo se dificulte, como una variante específica de la modalidad de plusvalor absoluto.⁷ En cualquier caso, resulta evidente que ya se considere como incremento de la jornada laboral o como reducción del salario, esta vía se halla limitada por barreras físicas, más allá de las cuales, al cuestionarse la reproducción del obrero, se cuestiona la propia existencia del capital.

El mecanismo de la plusvalía relativa, por el contrario, surge en virtud de los límites insuperables de la plusvalía absoluta, que no permiten satisfacer la incesante búsqueda del capital por incrementar la producción de plusvalor. Su expansión se debe fundamentar en el capitalismo avanzado por otras vías que no impongan restricciones tan rígidas.⁸ Esta vía radica en la reducción del tiempo de trabajo necesario para reproducir las condiciones materiales de existencia del productor directo y su círculo familiar dependiente, es decir, el valor de la fuerza de trabajo. La disminución de tiempo y valor para la fuerza laboral no reduce sino que permite sentar las condiciones para el incremento de los niveles de consumo del obrero, aumentando su tasa de explotación. Esta modalidad contiene, pues, un significado históricamente progresista que proporciona el carácter distintivo del modo de producción capitalista. Se convierte así en un factor de desarrollo de las fuerzas productivas, la productividad, y por tanto expande la demanda del mercado. En definitiva, se erige como un mecanismo de desarrollo y extensión de las relaciones de producción basadas en el capital.

Para ello, se deben modificar las condiciones del proceso de trabajo aumentando la fuerza productiva social, a diferencia de la plusvalía absoluta. En el primer volumen de *El capital*, Marx enumera y describe la evolución histórica del proceso de producción que lleva a destacados incrementos de la productividad: la cooperación (cap. XI), la manufactura (cap. XII) y la mecanización (cap. XIII). Será este último factor, la mecanización, como fundamento del cambio técnico, la clave de la plusvalía relativa, y por tanto, objeto

⁷ Gluckstein (1999: 169) también considera esta variante, con la salvedad de que la incluye como la modalidad II de generación de plusvalor relativo, según su caracterización.

⁸ Sin embargo, a pesar de que caractericen los comienzos del capitalismo, no significa en modo alguno que con el desarrollo de las fuerzas productivas el capital excluya esta vía de valorización. En primer lugar, porque esta separación es puramente conceptual, y además, porque en los periodos de crisis, consustanciales al capitalismo, maduro o no, la plusvalía absoluta es una vía de la mayor importancia para restablecer las condiciones de la valorización del capital.

primordial en el análisis de la tendencia de la acumulación y la evolución de la rentabilidad del capital. Este proceso de plusvalía relativa constituye en verdad lo que Marx denomina en el capítulo XXIII la “ley general de la acumulación capitalista”. Los mecanismos de la generación de plusvalía relativa se caracterizan por ser los específicos del sistema capitalista para lograr su objetivo de producción de excedente de valor, si bien la tendencia inmanente del capitalismo es la de ligar el plusvalor absoluto al relativo.⁹

1.2. FUNDAMENTOS Y TENDENCIAS DEL CAMBIO TÉCNICO CAPITALISTA

Las leyes relativas a la tendencia del cambio técnico o la progresiva mecanización del proceso de producción son elementos esenciales en la teoría marxista. Estas tendencias emanan del mismo régimen de producción y del mismo concepto de *capital* como relación social, condicionando así las leyes propias de la distribución del producto.

El cambio técnico está omnipresente en el enfoque "clásico", desde el momento en que la causa fundamental del cambio de valor de las mercancías -y por extensión, del cambio en la riqueza de las naciones- estriba en las mejoras de productividad de la fuerza de trabajo que derivan de la introducción de nuevas "artes, oficios o máquinas" como resultado del proceso de acumulación de capital. (Guerrero, 1995: 54)

La exposición del cambio técnico capitalista la realizamos desde dos perspectivas, la del capital-en-general y la de los múltiples capitales en su dimensión competitiva. Ambas se incorporan en su simultaneidad y se complementan como ámbitos de abstracción analítica.

La fuerza que da impulso a la actividad capitalista es el deseo de ganancias, lo que obliga a cada capitalista individual a dar la batalla en dos frentes: en el proceso de trabajo, contra los trabajadores

⁹ Recordemos no obstante que esta distinción es conceptual, porque ambas vías están estrechamente entrelazadas. Por ejemplo, la introducción de la maquinaria fue originariamente un acicate para la prolongación de la jornada de trabajo. Como afirma Marx (G, II: 307) “la máxima extensión de la jornada laboral con la máxima cantidad de jornadas laborales simultáneas, simultáneamente con la reducción al mínimo, por un lado, del tiempo de trabajo necesario, por otro lado, de la cantidad de trabajadores necesarios.” Esta aparente contradicción es, según Gluckstein (1999: 170), característico del capitalismo actual, en el cual “la situación se caracteriza por el hecho de que, cada vez más, la obtención de plusvalía relativa consiste en atacar sistemáticamente las condiciones mismas de reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, en degradar, destruir el valor de la principal fuerza productiva: el trabajador.” Ello ilustra una situación de crisis estructural en tanto que ausencia de acumulación autosostenida.

durante la producción de plusvalía, y en el proceso de circulación, contra otros capitalistas, durante la realización de la plusvalía en forma de ganancias. (Shaikh, 1990: 54)

Tomando en consideración los procesos de competencia, tanto en el ámbito laboral (entre clases) como la capitalista (intraclase, entre capitales), y bajo el supuesto del objetivo de maximización de ganancias, podemos justificar plenamente la lógica que subyace en el cambio técnico, y por extensión, las tendencias propias de la acumulación.¹⁰

1.2.1. LA RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO

En primer lugar, se requiere una justificación teórica de lo que consideramos una ineludible y objetiva necesidad del cambio técnico capitalista y su tendencia secular. Para ello partimos de un axioma que hemos fundamentado como instrumento de la plusvalía relativa: la producción capitalista se caracteriza por un afán ilimitado de ganancia, para lo cual debe desarrollar la fuerza productiva del trabajo mediante la progresiva mecanización.

En la explicación es preciso establecer adecuadamente dónde se origina el fundamento del cambio técnico. A pesar de que en la superficie fenoménica pareciera que brota de la competencia de capitales, sostenemos que debe explicarse en primer lugar desde “la primera y más básica forma de competencia (...) la competencia entre capital y trabajo, no por la distribución del valor producido, sino sobre la organización de la producción misma.” (Weeks, 1981: 161) Por ello, partimos de la contradicción capital-trabajo, haciendo por tanto abstracción de los distintos segmentos constituyentes del capital.¹¹ Esta perspectiva se vincula, además, con nuestra perspectiva holista del pensamiento marxiano. La competencia entre los diversos segmentos del capital se aborda en el plano de sus relaciones externas. Una comprensión profunda de estos vínculos externos establecidos entre los capitales particulares concretos requiere partir no obstante de la naturaleza interna del capital.

¹⁰ Véase Yaffe (1980), Moral & Raimond (1986), Guerrero (1989) o Shaikh (1990), entre otros.

¹¹ Creemos que fundamentar el cambio técnico capitalista, en primer lugar, desde una perspectiva microeconómica, de la acción del capitalista individual ubicado en la vorágine de la competencia, carece de la necesaria amplitud explicativa, y se presta a ser objeto de críticas sobre un plano metodológico distinto del que le debe ser propio. Por esta razón procedemos a continuación a partir de la categoría del capital (en-general) para exponer la naturaleza intrínseca del régimen de producción capitalista en relación al cambio técnico, tema crucial para nuestra investigación.

Para nuestra argumentación nos apoyamos en la propia obra de Marx, concretamente en el libro I de *El Capital* y en los *Grundrisse*, donde observamos que el impulso hacia el cambio técnico surge sin considerar la diversidad de capitales.¹² Ya que la competencia entre capitales es meramente el efecto de la naturaleza interna del capital, se debe comenzar desde el nivel del capital-en-general como un todo. En palabras de Yaffe (1974: 21) “un análisis científico de la competencia no es posible hasta que se tenga un concepto del 'capital en general', esto es, de la 'naturaleza interna del capital'.” En este sentido, existe un vínculo con la ley del valor, pues “la mecanización se constituye en la forma predominante del cambio técnico precisamente porque la producción de plusvalía, no de valores de uso, es el aspecto dominante del proceso de trabajo bajo el capitalismo.” (Shaikh, 1980: 329)¹³

Para ello, debemos aclarar la funcionalidad del capital constante en el régimen capitalista de producción desde la dicotomía capital-trabajo. Al respecto, destacamos dos ideas decisivas e interrelacionadas con implicaciones importantes: i) la máquina como representante del obrero ideal; ii) el rasgo característico de los medios de producción es el de permitir incrementar el tiempo de plustrabajo, el plusvalor. La tendencia hacia la mecanización se deriva del propio proceso de trabajo y contribuye a acrecentar el control del capitalista. Cabe afirmar que se constituye en la expresión tecnológica de las relaciones sociales de producción y surge del dominio capitalista del proceso de trabajo.¹⁴

Un aspecto que tiende a soslayarse, y que queremos subrayar aquí, es la dinámica de lucha de clases que acontece en el medio de trabajo, donde se produce ya el primer acto de antagonismo entre el capitalista y el obrero. Este aspecto ya fue tenido en cuenta por Marx, quien, según afirma Mandel (1976: 32) “integra lógicamente el desarrollo de la lucha de

¹² Marx señala al comenzar el capítulo XXIII de *El Capital*, denominado “la ley general de la acumulación capitalista”, que se propone estudiar la influencia que ejerce el crecimiento del capital en la suerte de la clase obrera. Añade a continuación que “en este estudio, el factor más importante es la composición del capital y los cambios que experimenta en el transcurso del proceso de acumulación.” (Marx, K, I/3: 69) De hecho, Arthur (2002b: 129) sostiene que “el concepto de capital incluye la forma de la competencia y la dialéctica de los muchos capitales.”

¹³ Por lo tanto, como veremos a continuación, se deriva de las propias relaciones de producción capitalistas, de las relaciones capital a trabajo y no capital a capital en la competencia, como señala el mismo Shaikh (loc. cit.).

¹⁴ Véanse Shaikh (1978a: 307; 1978b: 283), Laibman (1987: 35) y Levidow (2003: 95), entre otros.

clases entre capital y trabajo a su análisis de la producción del plusvalor, en la medida en que considera que la lucha de clases se origina en ese proceso de producción.”¹⁵

La lucha entre el capitalista y el obrero asalariado se inicia con la propia relación capitalista, y se prolonga durante todo el período de la manufactura. Sin embargo, a partir de la introducción de la maquinaria es cuando el obrero combate incluso el medio de trabajo, el modo de existencia del capital. Se subleva contra esta forma determinada del medio de producción en cuanto base material del modo de producción capitalista. (Marx, K, I/2: 153)

El capital pretende liberarse de la interferencia del trabajo y por ello desea ampliar su control sobre el proceso de producción. En estos términos, para el capital toda mecanización significa un reforzamiento de su poder frente a lo que percibe como obstáculo a su afán de acumular, el trabajador. Otra forma de apreciarlo es mediante el estudio de la subsunción real del trabajo en el capital¹⁶ y su distinción respecto la subsunción formal, propia del mecanismo de la plusvalía absoluta. Como señala Gouverneur (1998: 133) “dentro de cada empresa, la mecanización *transforma la dominación «formal» en una dominación «real»*.”¹⁷ Es acertado señalar que la subordinación del obrero al capital es la máxima expresión de la lucha de clases bajo el capitalismo.¹⁸

Siendo un arma esencial en la competencia, la mecanización también juega un papel fundamental en las relaciones entre capitalistas y trabajadores. Las transformaciones técnicas y el desarrollo de la mecanización no son neutrales: les permiten a los capitalistas fortalecer su dominación sobre los

¹⁵ Mandel señala a su vez el modo como Marx aborda las potencialidades de la maquinaria, destacando tres direcciones simultáneas: las máquinas como *arma* principal del capital para lograr la subordinación del trabajador en el proceso de producción, para incrementar la producción de plusvalía relativa, y las que ahorran trabajo como *arma* indispensable para producir y reproducir el ejército de reserva a través del cual los salarios se mantienen fluctuando en torno al valor de la fuerza de trabajo (Ibíd.: 32-33).

¹⁶ Véase el capítulo XIV de la sección Vª del libro I de *El Capital*.

¹⁷ Este autor explica que “antes de la introducción de la mecanización, es posible hablar de una «dominación formal» de los capitalistas. Esto significa que el dominio que ejercen se basa en el simple hecho de que ellos tienen — y no los trabajadores — el control de la propiedad de los medios de producción,” mientras que “con el desarrollo de la mecanización, la dominación deviene real. Esto significa que el dominio ejercido por los capitalistas implica no sólo el control de la propiedad sino, también, del funcionamiento de los medios de producción. Ahora los trabajadores están doblemente subordinados: obligados a trabajar en beneficio de los dueños de los medios de producción son, a la vez, instrumentos de la máquina controlada por estos dueños.” (Loc. cit.)

¹⁸ Como también sostiene Guerrero (1989: 722). Incluso Marx afirma en el epígrafe titulado “La Lucha entre el Obrero y la Máquina” del libro I que “podría escribirse toda una historia de los inventos que desde 1830 han surgido únicamente como armas del capital contra los motines obreros,” (K, I/1: 163-164) y en otro lugar, que “desde 1825, la invención y la aplicación de las máquinas no es más que el resultado de la guerra entre los amos y los obreros,” (CK: 24 [28.12.1846]) ya que las principales innovaciones han coadyuvado a contrarrestar la capacidad de incidencia del movimiento de los trabajadores.

asalariados, tanto a nivel de cada empresa como a nivel del conjunto de la economía. (Gouverneur, 1998: 133)

A su vez, el capital necesita superar las posibles interrupciones en la transformación de las materias primas en mercancías y asegurar la continuación del circuito de distribución de las mercancías. De lo contrario, las consecuencias devienen gravosas para el capital.

La interrupción del proceso de transformación de materias primas en mercancías significa una amenaza de quiebra. Por ello el proceso encaminado a incluir en el campo de los sistemas automatizados todas las facetas de la producción y distribución pretende reducir al mínimo la posibilidad de cualquier obstáculo (interrupciones causadas por errores humanos o por la lucha de clases), que interfiera el curso de la valorización y dominación del capital. (Moral & Raimond, 1986: 56)

Otros aspectos añadidos radican en el costo salarial y la dependencia de la cualificación de los trabajadores. En *El Capital*, Marx reproduce unas afirmaciones muy clarificantes cuando escribe que “el perfeccionamiento de la maquinaria requiere no sólo la disminución del número de obreros adultos ocupados (...), sino que sustituye una clase de individuos por otra, una más diestra por otra menos hábil, los adultos por los niños, los hombres por las mujeres. Todos estos cambios provocan fluctuaciones constantes en la cuota del salario.” (Marx, K, I/2: 160n)¹⁹

El cambio técnico afecta asimismo al costo salarial en cuanto se alza como el mecanismo que permite endogeneizar y vincular las fuerzas de la oferta y demanda de trabajo al proceso de acumulación de capital. En la medida que tiende a sustituir trabajo vivo por trabajo pretérito, la expulsión de obreros al ejército industrial de reserva constituye una presión para la moderación salarial del trabajador activo.²⁰

¹⁹ Tomado de la *Children's Employment Commission*, V. Report, Londres, 1866, p. 23. Además, otra ventaja radica en la capacidad de “independizar totalmente al empleador de los obreros calificados.” (*Children's Employment Commission*, op. cit.: 130n, reproducido en Marx, op. cit.: 159n)

²⁰ En este punto debemos introducir una acotación necesaria, ya que es preciso distinguir las *consecuencias* de las *causas*. La expansión del EIR, producto de la mecanización, es un efecto de la acumulación capitalista y muestra repercusiones importantes sobre el capital y la fuerza de trabajo. Se deriva de la compulsión congénita a maximizar el beneficio, no de un plan predeterminado por el conjunto de los capitales por debilitar a la clase trabajadora, aunque tal sea el resultado y una necesidad, incluso un deseo, por parte del capitalista. Ello introduciría una lógica causal desde el *individualismo racionalista* opuesta al sentido de nuestra interpretación del pensamiento de Marx.

Hemos visto la manera como el progreso técnico es influenciado por los rasgos de la lucha capital-trabajo y las modalidades de dominación interclasista. Pero obviamente, el objetivo último es incrementar el plustrabajo, que se materialice en un plusproducto y obtener de esta forma mayor ganancia. El impulso inmanente y la constante tendencia del capital significa aumentar la fuerza productiva del trabajo con el fin de abaratar la mercancía, y de esta forma, abaratar al obrero mismo. Marx comenta en el epígrafe dedicado al desarrollo de la maquinaria que “como cualquier desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, debe abaratar las mercancías y reducir la parte de la jornada laboral que el obrero necesita para sí, a fin de prolongar la otra parte en que trabaja gratuitamente para el capitalista.” De ahí que se alce como “un medio para la producción de plusvalía,” (K, I/2: 79) rasgo verdaderamente esencial de los medios de producción bajo el capitalismo. Así, bajo esta óptica de la pretensión ilimitada de beneficio, la maquinaria se constituye en el medio más poderoso para incrementar la productividad, y en cuanto portadora de capital, se convierte en un medio para prolongar la jornada laboral (Ibíd.: 121). Lo característico no es que ahorre trabajo, sino el ahorro de trabajo necesario y la producción de plustrabajo, lo cual se relaciona con el valor de uso de la maquinaria (Marx, G, I: 338).

Lo expuesto nos permite concluir con la idea de que la mecanización, o el mayor peso relativo del capital constante respecto del variable, es un proceso inherente a la naturaleza intrínseca del capital con repercusiones en el incipiente conflicto que nace en la fase de producción, y permite asimismo conjugar diversos aspectos de la relación capital-trabajo.

1.2.2. LA COMPETENCIA ENTRE CAPITALS

1.2.2.a. CONCEPTUALIZACIÓN

En la fundamentación del cambio técnico abordamos ahora la perspectiva de los múltiples capitales en su pugna competitiva, es decir, bajo la óptica de la unidad empresarial básica, el capital individual. Constituye el segundo frente de lucha mencionado, que enfrenta a cada

capital con sus homólogos por realizar su ciclo de valorización. Para ello es preciso clarificar someramente la concepción clásico-marxiana de la competencia.²¹

La competencia entre capitales no es un fenómeno de relaciones meramente técnicas, sino estrechamente ligado a la relación social del capital. Ello se debe a que, en realidad, “el capital existe y sólo puede existir como muchos capitales; por consiguiente su autodeterminación se presenta como acción recíproca de los mismos entre sí,” (Marx, G, I: 366) aunque conceptualmente, como realizara Marx, se deba establecer una serie de pasos para enunciar las leyes básicas del capital. En consecuencia, existe una diferencia entre las concepciones que sobre la misma poseen las diferentes teorías económicas.²²

Siguiendo el enfoque que adoptamos en la presente Tesis, nos centramos en el análisis marxista. Como rasgo particular, siguiendo a Weeks (1981: 155) destacamos que “aunque la acumulación y la competencia están estrechamente relacionados, el primero puede conceptualizarse y comprenderse antes de un análisis de la competencia.” Así, el punto de partida del análisis clásico de la competencia radica en el “proceso de la acumulación de capital y el cambio técnico a él ligado.” (Guerrero, 1995: 53) Recordemos que la competencia no crea las leyes del movimiento capitalista, por el contrario, únicamente las impone a cada capitalista individual. La competencia es, pues, el mecanismo que permite el despliegue efectivo de las leyes immanentes del capitalismo, de su acumulación, que si bien no las explica ni las produce, habilita su manifestación externa.

Por otra parte, la competencia se caracteriza asimismo por ser el mecanismo mediante el cual la esencia de las relaciones sociales capitalistas se transforman en su apariencia.²³ En la competencia “todas las determinaciones se presentan a la inversa de lo que ocurría con el capital en general. Allí, el precio determinado por el trabajo; aquí, el trabajo determinado por

²¹ En este epígrafe seguimos principalmente las exposiciones de Shaikh (1980; 1990) y Guerrero (1994; 1995; 2003).

²² Guerrero (1995: 77) afirma acertadamente que “existe una gran correspondencia entre la concepción que se tiene de la competencia en cada paradigma teórico y la concepción subyacente o teoría básica del valor que soporta a cada paradigma.” Lo comprobaremos posteriormente en la crítica de las teorías que defienden un cambio técnico diferente, lo que explica las cuestiones de la elección de técnica y la tendencia de la tasa de ganancia.

²³ Por esta razón que Marx, entendemos, deriva las leyes fundamentales de las relaciones de producción del capital-en-general y la fuerza de trabajo-en-general, sin referencia a la pugna entre capitales. Es más, cuando Marx define la competencia lo hace en términos del capital en general, como señala Arthur (2002b). Véase al respecto el volumen I de los *Grundrisse*.

el precio.” (Marx, G, II: 175) La competencia no es un factor exógeno ni al sistema económico ni al propio concepto de capital. Por consiguiente, postulamos una premisa analítica en este nivel de abstracción que nos servirá de fundamento para entender las conclusiones de posteriores de Marx: “el origen de la competencia está en el hecho de que los capitales individuales, que juntos forman el capital de la sociedad, deben incrementarse para no desaparecer.” (Horverak, 1988: 276)

Esta tendencia que subrayamos permite ubicar conceptualmente la idea marxista de que “la libre competencia es el desarrollo real del capital. A través de ella se pone como necesidad exterior para cada capital lo que corresponde a la naturaleza del capital (...) lo que corresponde al concepto de capital.” (Marx, op. cit.: 168) Más aún, afirma además que “por definición, la competencia no es otra cosa que la naturaleza interna del capital, su determinación esencial, que se presenta y realiza como acción recíproca de los diversos capitales entre sí; la tendencia interna como necesidad exterior.” (G, I: 366) Si la competencia forma parte ineludible del capitalismo, su consideración teórica nos permite captar la forma por la cual se realiza la esencia del propio concepto de capital. En definitiva, la relación de los diversos capitales entre sí constituye la idea de competencia capitalista, porque “Marx argumenta (...) que la competencia no es una determinación externa sino interna a la naturaleza del capital, pero que se presenta y realiza como acción recíproca de los diversos capitales entre sí.” (Robles, 2005: 20)

La libre competencia es la relación del capital consigo mismo como otro capital, vale decir, el comportamiento real del capital en cuanto capital. Las leyes internas del capital -que en los pródromos históricos de su desarrollo aparecen sólo como tendencias- tan sólo ahora son puestas como leyes; la producción fundada en el capital sólo se pone en su forma adecuada, en la medida y en cuanto se desarrolla la libre competencia, puesto que ésta es el desarrollo libre del modo de producción fundado en el capital; el desarrollo libre de sus condiciones y de sí mismo en cuanto proceso que continuamente reproduce esas condiciones. En la libre competencia no se pone libres a los individuos, sino que se pone como libre al capital. (Marx, G, II: 167)

Una fórmula válida para comprender el concepto marxista de competencia es mediante el símil de la *batalla* y la *guerra*,²⁴ que ya Marx realizara en *Trabajo Asalariado* y

²⁴ Tales son los términos que distinguen al enfoque marxista de la competencia. Debemos aclarar que es cierto que Marx señala en alguna ocasión que mientras todo marcha bien, la competencia, tal como se revela en la

Capital (TAC: 31, 52). Esta comparación es retomada por Shaikh (1990: 80) al considerar que “la noción marxista de competencia define un proceso, no un estado. Describe un proceso destructivo y antagónico, no una fantasía de equilibrio.” En la misma línea, Moral & Raimond (1986: 70) señalan que “en las guerras es preciso golpear primero, haciendo caso omiso de las consecuencias a largo plazo, puesto que sólo así se puede obtener un respiro temporal, la pérdida de la iniciativa es la antesala del desastre.”²⁵

La ley del valor impone la necesidad de la creciente mecanización de la producción mediante la competencia, ya que la consecución de mayor ganancia se realiza mediante la rebaja de costos.²⁶ “la misma ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo que el capitalista poseedor del nuevo método siente en la forma de tener que vender su mercancía por debajo de su valor social, es la que impulsa a sus competidores, como ley forzosa de la competencia, a la adopción del nuevo método de producción.” (Marx, K, I/2: 13) Es este un aspecto esencial y distintivo del enfoque de la competencia desde la teoría laboral del valor, pues el papel de la competencia es servir de “filtro” que elimine cualquier innovación técnica potencial que no reduzca tales costos.²⁷ El afán por aumentar la productividad impulsa la mecanización, que debe reducir los costos unitarios para que sea un arma efectiva en la competencia entre capitales.

nivelación de la tasa general de ganancia, actúa como una “cofradía” práctica de la clase capitalista, que mediante la competencia se impone la identidad de sus intereses de modo que el plusvalor global se reparte comunitariamente y en proporción a la magnitud de la participación de cada unidad, como un bien colectivo (véase Marx, K, III/6: 332-333; TPV, II: 20). Esta afirmación se debe contextualizar, ya que Marx lo comenta para entender el proceso de formación de la rentabilidad promedio y la regulación de la participación individual en la ganancia total. Por esta razón, enfatiza el antagonismo capital-trabajo en el marco de la explicación de la emergencia de la crisis y la necesidad de decidir qué capitales son sacrificados por mor del interés común del capital.

²⁵ Estos autores caracterizan adecuadamente la imperante necesidad de la iniciativa del cambio técnico y la no consideración de la perspectiva global por parte de cada capitalista. Es importante justificar estos aspectos por cuanto son ineludibles en los debates de la elección de técnica y la fundamentación de la tendencia de la tasa de beneficio, como comprobaremos posteriormente. Nótese que las implicaciones de estas aseveraciones, a pesar de la sencillez de los términos que emplean, encierran en un cierto grado de abstracción el complejo de la construcción marxiana de la competencia.

²⁶ Y expresado claramente por Marx (K, I/3: 87): “la lucha competitiva se libra mediante el abaratamiento de las mercancías”.

²⁷ En este mismo sentido se expresa Guerrero (1989: 683) cuando destaca que “la propia ley del valor, transmutada en ley “coactiva” de la competencia, obliga a introducir métodos de producción cada vez más maquinizados, y a generalizar y a difundir su utilización.” El incremento del acervo de capital fijo no sólo hemos visto que permitía, en relación con el trabajo, aumentar la productividad y acrecentar el plusvalor, sino que en la competencia es la vía más eficaz para reducir los costos unitarios de producción.

1.2.2.b. LA COMPETENCIA Y LOS PRECIOS

Una de las aportaciones de Marx al estudio de la competencia radica en su concepción de la competencia intrasectorial. En ella, debemos diferenciar los valores individuales de las mercancías de su valor social o de mercado. Un aspecto destacado del análisis marxista es el reconocimiento de la coexistencia de una gama heterogénea de empresas con diferentes grados de composición de capital y, por extensión, de productividad. Ello se manifiesta en magnitudes diferentes de tiempo de trabajo concreto, pasado y presente, necesarios para la producción de cada unidad, producto del cambio técnico.²⁸ Esta disparidad de técnicas, grados de obsolescencia, etc., se materializa en una divergencia de las tasas individuales de beneficio, por lo que nos encontramos con un desarrollo desigual en el seno de cada rama de producción.²⁹

En la venta de la mercancía, sin embargo, sólo puede existir un precio de mercado único con independencia de las condiciones técnicas bajo las cuales fueron producidas. Por tanto, el valor individual diferirá del valor de mercado con la excepción de que tal empresa produzca en condiciones productivas que sean precisamente las que regulen el valor social de la rama en cuestión.³⁰ Este proceso implica la formación de unos determinados capitales que definen el tiempo abstracto socialmente necesario para la producción. Hablaremos en este caso de los *capitales reguladores* de cada esfera de la producción, que, en función de las circunstancias, pueden ser los de mayor, menor o productividad media del sector. Se podría asegurar, así, que el valor de mercado será el valor individual de las empresas que tengan un peso preponderante.

²⁸ Aquí se evidencia la importancia de la ley del valor fundada en el trabajo abstracto socialmente necesario. Como expresa Weeks (1981: 193) “si nos adherimos a una visión del valor del trabajo incorporado, nuestra teoría del valor se derrumbaría en este punto, ya que nos enfrentamos con una situación en la que la mercancía alcanza el mercado tras ser producida con cantidades diferentes de trabajo concreto. Los neo-ricardianos argumentan que en tal situación no es posible definir el valor de una mercancía, y, dada su definición del valor, están en lo correcto. Cuando hay muchas técnicas de producción, el trabajo incorporado en una mercancía es conceptualmente indeterminado.”

²⁹ Según afirma Clarke (1988: 81), quien añade que este desarrollo desigual dentro de cada rama es un elemento consustancial de la acumulación, e incluso, fuerza motriz y fuente de sobreacumulación y crisis.

³⁰ Marx (TPV, II: 184) explica que “la competencia crea el valor *de mercado*, es decir, *el mismo* valor para mercancías de la misma rama de producción, aunque este *valor idéntico* puede engendrar *ganancias diferentes* y, por tanto, *el mismo valor a pesar o más bien por medio de diferentes tasas de ganancia*.”

Esta variedad de condiciones productivas constituye el fundamento de la consiguiente variedad de índices de rentabilidad. La consideración de la competencia intrasectorial nos lleva a la definición de unos precios directos en cada sector que se forman a partir del valor social medio (media ponderada de los valores individuales), precios que exigen la dispersión de las rentabilidades individuales de cada empresa. En una rama determinada existirá una gama de tasas de ganancia diferentes debido a que “la competencia no determina el *valor de mercado* o el *precio de mercado* mediante la *nivelación de las ganancias dentro* de una esfera especial de producción.” (Marx, TPV, II: 183) Así pues, el proceso de formación de los precios en la economía capitalista viene influida por la competencia entre capitales.

La competencia intersectorial, por otra parte, con su tendencia a la igualación de la rentabilidad media de cada sector, modifica los precios directos transformándolos en precios de producción. Todo ello ocurre en un contexto de libre movimiento del capital y, por tanto, de libre entrada (y salida) en cada sector. Si el mercado no está intervenido,³¹ son, pues, estos precios de producción, que aseguran (tendencialmente) la misma rentabilidad media en cada sector, los que se erigen en centros de gravedad en torno a los cuales fluctuarán los precios efectivos de mercado a corto plazo. En consecuencia, la formación de los precios directos, de producción y regulados se puede considerar como una serie de pasos analíticos intermedios en la comprensión de la formación de los precios de mercado. Cada uno de estos pasos evidencia la aparición de un tipo ideal (conceptual) de transferencia o redistribución del plusvalor generado en el proceso de producción.³²

La rebaja de costes unitarios se lleva a cabo por el capital innovador con el propósito de expandir su cuota de plusvalía y así obtener una ventaja extraordinaria sobre sus capitales rivales. Esta ventaja puede lograrse bien sin variación de precios, con lo que se mantendría intacta la cuota de mercado pero con mayores ganancias por mercancía vendida, o la modalidad más *real*, mediante una estrategia de rebaja de precios que erosione la rentabilidad de los competidores menos avanzados y obligue a la quiebra de algunos de ellos, con lo cual puede acceder a una mayor volumen de ventas. Para este capitalista innovador que ha introducido mejoras técnicas, pues, existe la posibilidad de vender las mercancías a un precio

³¹ Es decir, si ningún organismo tiene capacidad de fijar precios regulados por encima o por debajo de los correspondientes precios de producción.

³² Véase Guerrero (1994).

de mercado superior al valor social medio, es decir, un precio establecido entre su precio de coste individual y el precio de mercado. De esta forma, se apropia de una magnitud superior de plusvalor que le compensa (en principio) el gasto adicional invertido en mejoras productivas. Según lo explica Marx (K, III/6: 304) “el capitalista que emplea métodos de producción perfeccionados, pero todavía no generalizados, vende por debajo del precio de mercado, mas por encima de su precio individual de producción; de este modo se eleva para él la cuota de ganancia, hasta que la competencia la nivele.”

La ganancia extraordinaria constituye el acicate y fundamento para que el capitalista individual proceda a la mayor mecanización e innovación técnica posible del proceso productivo. En nuestra opinión, Marx fundamenta en estos términos el aspecto microeconómico del cambio técnico cuando afirma que “para cada capitalista individual existe, pues, el motivo para abaratar las mercancías aumentando la fuerza productiva del trabajo” (Marx, K, I/2: 12). Por tanto, el capitalista innovador “hace individualmente lo que hace en grande y en conjunto el capital en la producción de plusvalía relativa. Mas, por otro lado, esa plusvalía extra desaparece tan pronto como se generaliza el nuevo modo de producción, desapareciendo con ello la diferencia entre el valor individual de las mercancías producidas más baratas y su valor social.” (Marx, K, I/2: 13)

Esta rentabilidad extra existe en tanto en cuanto la tecnología nueva no sea la que defina el “tiempo de trabajo socialmente necesario” de la rama (que sea el capital regulador). Llegado este momento, cuando el nuevo procedimiento se generaliza descienden el valor social y el precio de mercado. La plusvalía extra desaparece al hacerlo asimismo la diferencia entre el valor individual de la mercancía abaratada y su valor social. No obstante, esta nueva situación se caracteriza por un nivel acrecentado de medios de producción por trabajador que ha obligado a aumentar la inversión en capital constante, lo que significa una composición del capital acrecentada. Entonces, es cierto que “los medios de producción, más potentes y más costosos que ha puesto en pie, le *permiten* vender su mercancía mas barata, pero al mismo tiempo *le obligan a vender más mercancías*, a conquistar para éstas un mercado incomparablemente *mayor*.” (Marx, TAC: 53)

1.2.2.c. LA ESTRATIFICACIÓN DE CAPITALES INTRASECTORIAL

Este proceso lo podemos evidenciar con la idea de la *estratificación de capitales*.³³ Al aparecer una nueva planta productiva algunos capitales se ven obligados a cerrar y abandonar, quiebran al no poder competir con los nuevos precios. Los que se quedan ven sus ingresos disminuir, pero el ingreso global de la nueva estratificación se ve incrementado. La tasa de beneficio del capital invertido en la nueva planta se incrementa respecto de la tasa promedio anterior, pero cae la de los capitales que utilizan la técnica antigua. El capitalista innovador mejora su beneficio a expensas de sus competidores. En términos del plusvalor global y el capital invertido total, la nueva tasa de rentabilidad para el conjunto de los capitales existentes es menor. Reuten (1991: 88) concluye que “la contradicción de la tendencia de la tasa de ganancia agregada a caer, y el aumento en la tasa de beneficio junto con la acumulación de capitales en nuevas plantas, se resuelve así en la estratificación de capitales,” la cual se incrementa con el cambio técnico.

Marx ya fue consciente de este hecho, y asumía que la tasa de ganancia del capitalista innovador podía superar a la tasa promedio de su esfera de producción.³⁴ Los competidores no tienen capacidad de elección, se ven obligados a introducir técnicas productivas similares que les permitan sobrevivir en la batalla competitiva, pues de lo contrario verían reducirse alarmantemente sus niveles de rentabilidad. El aspecto decisivo es, de esta forma, que la necesidad de incrementar la composición en valor del capital no es una elección de los capitalistas. En el curso de la competencia la acumulación es una imposición coactiva sistémica para todos los capitales. Vemos, por tanto, que la competencia fundamenta el rasgo inmanente del capital-en-general hacia la elevación de la composición técnica con el fin de reducir los costos unitarios de producción, lo que significa que los mayores costos de capital constante son la fuente de menores costos unitarios de producción.

La inversión de mayores cantidades de capital fijo por unidad de producto es el medio fundamental para lograr economías de escala. Como las plantas a gran escala permiten a un número dado de trabajadores procesar mayor cantidad de materias primas y transformarlas en una correspondiente

³³ Siguiendo la denominación de Weeks (1981: 204-208) y retomada por Reuten (1991: 86).

³⁴ Véase Marx (TPV, II: 183). Este capitalista puede incrementar su margen de ganancia o bien pretender compensar la menor rentabilidad por unidad de producto con la posibilidad de aumentar las ventas gracias a su menor coste unitario. Precisemos que la *posibilidad* no implica la *necesidad*.

mayor cantidad de producto, tanto las materias primas como el producto por unidad de trabajo tienden a aumentar a la vez. Al mismo tiempo, la mayor cantidad de capital fijo por unidad de producto implica cargos de depreciación más elevados y mayores costos de materiales auxiliares (electricidad, combustible, etc.) por unidad de producto. Así, pues, para métodos más avanzados la capitalización más alta (capital adelantado por unidad de producto) implica costos no laborales unitarios más elevados (capital constante por unidad de producto, c), mientras que la mayor productividad se manifiesta en costos laborales unitarios menores (capital variable por unidad de producto, v). Al final, el costo unitario de producción $c+v$ debe descender de modo que el último efecto ha de compensar con creces el primero. (Shaikh, 1990: 54-55)

En resumen, con la innovación técnica se obtienen costos fijos más altos en detrimento de costos variables más reducidos, pero se compensa porque los costos totales unitarios, los verdaderamente relevantes, se reducen. Presumiblemente, tras un aumento de la productividad, la cantidad de valor transmitida por los medios de producción será más elevada. Como resultado de la modificación de las condiciones técnicas de producción tenemos un nuevo patrón de tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para cada mercancía y una reestructuración de la relación entre sus componentes, trabajo muerto y vivo. Así se resuelve el misterio de que el capitalista, a quien sólo le importa el valor de cambio, tiende a reducirlo cada vez más (Marx, K, I/2: 15), porque así aumenta la plusvalía contenida en las mercancías.

Puede apreciarse la simultaneidad de un comportamiento individual *racional* con resultados para el conjunto del capital *no racionales* puesto que su incesante mecanización presiona a la baja su rentabilidad global. Lo que constituye una ventaja en el nivel microeconómico entra en contradicción con las dificultades de valorización que implica para el conjunto del capital en general. La introducción de nuevas técnicas es perfectamente coherente con la voluntad individual de obtener ganancias extraordinarias, a pesar de que posteriormente redunde en una progresiva erosión de la rentabilidad promedio. Cada capitalista, inserto en la competencia, entendida como hemos visto como una batalla, no se preocupa por los límites del mercado o la suerte de sus competidores, por lo que pretenderá expandir su capacidad productiva con los nuevos métodos de producción de forma ilimitada.

Tal actuación, en dicho contexto, es una anticipación completamente racional: mejorar su rentabilidad a costa de “sus enemigos”.³⁵

1.3. DINÁMICA DEL CAMBIO TÉCNICO. LA EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE CAPITAL

En esta sección vamos a ilustrar la dinámica del cambio técnico mediante la evolución de una categoría clave en el análisis marxista, la composición del capital. Lo abordamos en tres pasos, que se corresponden con las variables técnica, en valor y materializada, desde el doble plano de la masa y del valor.

En virtud de que el grado social de productividad se expresa en el volumen relativo de medios de producción que el obrero convierte en producto en un tiempo dado, el incremento de la masa de capital constante por trabajador es el mecanismo que permite mejorar los niveles de productividad (Marx, K, I/3: 81). Sustentamos, pues, que existe una tendencia al alza para la composición técnica del capital o ratio capital-producto. Esta tendencia para el capital constante no se circunscribe únicamente a su parte fija, sino que incorpora también al capital constante circulante. Tal porción del capital constante (principalmente materias primas) debe aumentar en correspondencia con el progreso de la productividad del trabajo.³⁶

Un aspecto clave para ilustrar la tendencia de la tasa de ganancia es verificar si el aumento en la composición técnica del capital se traduce en un movimiento también alcista en la composición en valor. Los incrementos de la composición en valor son inferiores a los correspondientes a aquella debido a que los incrementos de la productividad provocados por el aumento en la composición técnica implican una desvalorización doble, de los elementos tanto del capital variable como del constante. El avance tecnológico en la producción de

³⁵ Como veremos posteriormente en la exposición de la tendencia de la tasa de beneficio, la ley es formulable de manera apropiada a partir del comportamiento “racional” de cada unidad empresarial, pero sustituyendo el análisis estático más convencional por uno basado en una concepción dinámica de la competencia y una perspectiva holista de raíz clásica.

³⁶ La producción de materias primas responde a las mismas leyes que las restantes mercancías pero contienen ciertas peculiaridades. Por ejemplo, ciertas materias primas (orgánicas) dependen de las condiciones naturales, lo que fija límites a su expansión, ausentes en otras ramas o productos. El capital no puede dominar estos procesos orgánicos con la misma intensidad que en otras esferas. Esta restricción conlleva una barrera adicional (pero no se constituye como tal) al curso de la acumulación de capital, obstruyendo el abaratamiento de ciertas materias primas que se debería seguir del progreso técnico. Marx añade el agotamiento de los yacimientos minerales y los aumentos de precios que ocasiona, al conjunto de barreras históricas a la acumulación de capital.

medios de producción influye también en la producción de los medios de consumo que entran en el valor de la fuerza de trabajo. Como consecuencia de esto último, se incrementa la masa de bienes consumidos por los trabajadores, es decir, la dimensión real de su salario o salario real. De todas formas, al estar limitado el alza del salario real por las condiciones de rentabilidad del capital, se impide que contrarreste el incremento tendencial de la composición en valor.

La expansión de la composición técnica, en mayor o menor grado, es una necesidad ineludible de la producción capitalista que se deriva de la pretensión por reducir el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza laboral. Por el contrario, la tendencia de la composición en valor no muestra esa claridad por cuanto es influida por fuerzas contradictorias. En determinadas fases, puede mostrar una evolución constante o incluso descendente.³⁷ Marx entendía que existía una evidente tendencia ascendente de la composición en valor del capital en el curso de la acumulación,³⁸ afirmando que “es un hecho incontrovertible que, a medida que se desarrolla la producción capitalista, aumenta la parte del capital que se invierte en maquinaria y materia prima y disminuye la que se invierte en salarios.” (TPV, III: 321)

Se puede demostrar la necesidad de una tendencia alcista para la composición en valor del capital en un contexto de acumulación y, por tanto, de incrementos en la fuerza productiva del trabajo. Para ello sólo requerimos el supuesto de que la evolución de la productividad en los departamentos productivos I y II, π_c y π_w respectivamente, ocurra a un ritmo similar,³⁹ con lo cual el valor unitario de estas mercancías, λ_c y λ_w , descendería de la

³⁷ Un ejemplo sucede durante las crisis de sobreacumulación, cuando para restablecer las condiciones de valorización un requisito es la desvalorización del capital. Que ello no vulnera los preceptos teóricos, como veremos posteriormente, se deriva por el hecho de venir plenamente explicado por las propias características de la acumulación de capital. La existencia de límites intrínsecos del sistema coloca a las crisis como momentos necesarios e indispensables de la acumulación. Por otra parte, “sólo puede ser contingente —y no estructural— dado que si no se estaría poniendo en entredicho la propia lógica de la acumulación del capital.” (Cámara, 2003: 117)

³⁸ Marx comentaba que según se desarrolla la producción, “mayor será la parte de la plusvalía que se convierta en capital constante con respecto a la parte de la plusvalía que se convierta en capital variable.” (Marx, TPV, II: 441)

³⁹ Cabe preguntarse, obviamente, por la legitimidad de tal supuesto. A este respecto, Marx atribuía la menor productividad del ámbito agrícola a la imposibilidad de dominar por completo los factores naturales, y sostenía que bajo el capitalismo esta distinción en la evolución de la productividad era algo intrínseco. Sin embargo, podemos preguntarnos por la posibilidad de que actualmente esto se verifique, y de ser así, ¿es posible argumentar adecuadamente que ello incidiría de forma sustancialmente asimétrica a los λ_c y λ_w ? Puesto que se

misma forma. Por tanto, si $\Delta \pi_c \approx \Delta \pi_w$, entonces $\Delta \lambda_c \approx \Delta \lambda_w$. La composición en valor del capital (CVC) puede representarse de la siguiente forma.

$$CVC = \frac{\lambda_c \theta}{\lambda_w \beta}; \quad \lim_{t \rightarrow \infty} \left(\frac{\lambda_c}{\lambda_w} \right) = 1 \Rightarrow \Delta CVC = f \left(\frac{\theta}{\beta} \right)$$

Observamos que al tender el ratio de los valores unitarios (λ_c/λ_w) a la unidad en el largo plazo ($t \rightarrow \infty$), la evolución de la CVC pasa a depender del ratio de las masas respectivas de medios de producción (θ) y de bienes-salario o fuerza de trabajo (β) ($CTC = \theta/\beta$). En otras palabras, bajo nuestro supuesto de la evolución tendencial de la productividad intersectorial, la composición en valor es una función de la composición técnica del capital.⁴⁰

No sólo las composiciones técnica y en valor muestran una tendencia alcista. Asimismo, la composición materializada debe tender a su incremento en el curso de la acumulación.⁴¹ Con el aumento de la productividad del trabajo social, una parte relativa cada vez mayor del producto anual del trabajo corresponderá en cuanto tal al capital, “y la proporción de la parte de valor creada por el obrero individual e incluso por la clase obrera va descendiendo cada vez más con respecto al producto de su trabajo pretérito que se les enfrenta como capital.” (Marx, TPV, II: 382)

Esta cuestión es de una indudable importancia en nuestro análisis. El fundamento de la demostración de la caída tendencial de la tasa de beneficio radica precisamente en la

ha incrementado la inter-relación entre sectores y diversificado los bienes de consumo salarial, no es evidente que un atraso en los incrementos de productividad agrícola pudiera elevar sobremanera el valor de la fuerza de trabajo, a la manera de Ricardo. Además, el sector productor de bienes de producción requiere muchos insumos de origen agrícola, lo que complica cualquier aseveración al respecto. Shaikh (1990: 348) defiende este supuesto afirmando que “en realidad, el detallado estudio insumo-producto de Ochoa (véase *Labor Values and Prices of Production: An Interindustry Study of the U. S. Economy*, 1947-1972. Ph. Dissertation, New School for Social Research, Nueva York, 1984) encuentra que “el cambio técnico (...) es ampliamente sincronizado e interdependiente a lo largo de toda la economía”, a tiempo que estimaciones no publicadas realizadas por Michael Juillard indican que esta razón fluctúa menos del 5% durante el período de posguerra en los Estados Unidos.”

⁴⁰ Este procedimiento lo exponen Shaikh (1990: 348) y Cullenberg (1994a: 42-43).

⁴¹ Lo podemos deducir de esta afirmación de Marx (K, III/6: 280): “como la masa del trabajo vivo empleado se reduce constantemente en proporción a la masa de trabajo objetivado puesto en movimiento por ella, de los medios de producción consumidos productivamente, la parte de este trabajo vivo que no se retribuye y se objetiva en plusvalía tiene que guardar también una proporción decreciente con el volumen de valor del capital global empleado.”

imposibilidad de que el valor nuevo creado pueda compensar los incrementos del capital constante.

1.4. ANEXO. ¿ES POSIBLE QUE NO EXISTA UNA TENDENCIA HACIA EL INCREMENTO DE LA COMPOSICIÓN EN VALOR? CONSECUENCIAS HIPOTÉTICAS DE UN RATIO CONSTANTE

Otra forma de proceder a una argumentación positiva que justifique un proceso determinado, en nuestro caso el alza tendencial de la composición en valor del capital, es mediante la ilustración de las posibles consecuencias que acarrearía una dinámica contraria en el objeto de análisis. Podemos decir que constituye una demostración inversa o negativa, y es lo que procedemos a exponer.⁴²

Si suponemos que en el curso de la acumulación de capital se mantuviera constante la relación C/V, se alcanzaría un límite físico dado por el potencial humano total disponible. En condiciones de este pleno empleo alcanzado, los salarios tenderían a aumentar y a reducir las ganancias hasta el punto que la propia acumulación y el crecimiento económico desaparecerían gradualmente (Mandel, 1976: 58). La acumulación de capital se vería limitada por las posibilidades de incrementar la población trabajadora, no por el capital mismo y las relaciones sociales de producción que trae consigo.

Sería, en efecto, una bonita ley la que regulara la oferta y demanda del trabajo, no por la expansión y contracción del capital, o sea, por sus necesidades de explotación en cada caso dado, de suerte que el mercado de trabajo aparezca relativamente vacío cuando el capital se expande, y relativamente abarrotado cuando éste se contrae, sino que, por el contrario, supeditase el movimiento del capital al movimiento absoluto del censo de población. (Marx, K, I/3: 102)

Un problema que se le presentaría al capital surge de una de las particularidades que caracterizan a la mercancía fuerza de trabajo, ya que la producción de mercancías viene regulada por la posibilidad de obtención de ganancias. Este objetivo es lo único que importa al capitalista para decidir su producción, en ausencia de consideraciones morales, humanas o medioambientales. Sin embargo, según destaca Valle (1984: 25; 2005: 6), “como la fuerza de trabajo es la única mercancía cuyo ritmo de producción escapa a los designios del capital, la acumulación debería ajustarse al crecimiento de la población mediante la continua reducción de la tasa de acumulación.” Entre las consecuencias más importantes de la mecanización destacamos la posibilidad que permite al capitalismo de independizar la acumulación del crecimiento absoluto de la población trabajadora. Por tanto, es una razón sumamente poderosa para sustentar una tendencia creciente de la composición orgánica del capital⁴³ y que “lleva a explicar la caída

⁴² En este apartado tomamos como referencia primordial a Valle (1984; 2005), quien ha desarrollado satisfactoriamente esta línea de demostración.

⁴³ Valle (2005: 13) se expresa en términos semejantes: “Marx ofreció una argumentación simple y poderosa en el tomo I de *El Capital* en contra de la no elevación de la composición orgánica del capital: la necesaria

tendencial de la tasa de ganancia como producto de las relaciones sociales capitalistas y no, como se ha entendido, como fruto de un determinismo tecnológico.” (Valle, 2005: 1)⁴⁴ Se trata de un punto de vista original e importante contenido en el libro I de *El Capital*, pues generalmente se suele pensar que una de las fortalezas del capitalismo es su tendencia al aumento incesante de la productividad, cuando en realidad conlleva profundas contradicciones y conduce a socavar las fuentes del enriquecimiento capitalista.

Siguiendo al mismo autor, comprobamos que “una composición técnica constante o decreciente, con una tasa de ganancia creciente, sólo puede lograrse con una porción del valor destinado a la acumulación declinante, o sea, con un consumo capitalista que crezca más rápido que la producción.” (Ibíd.: 9) Pero obsérvese la implicación de esta conclusión. Supone como condición que no existiera correspondencia alguna entre la tasa de beneficio y el grado de acumulación, cuando es precisamente la rentabilidad la clave de la acumulación, como señalamos reiteradamente en la investigación como premisa básica de la economía capitalista.

En promedio, a una mayor tasa de ganancia debería corresponder un fondo de acumulación más pequeño. Eso sólo se conseguiría si los múltiples capitales que constituyen el capital global acumularan sin mirar directamente su acrecentamiento. Si, en suma, la razón capitalista no guiara la acumulación. El abaratamiento de los medios de producción, cuando se trata del capital fijo, es una pérdida para los capitales en operación. (Valle, 2005: 9)

Por extensión, esta tendencia mostraría repercusiones destacadas sobre la competencia capitalista y las propias leyes de la economía capitalista.

Si el movimiento dominante de la sociedad capitalista fuera la disminución de la composición técnica, la tendencia de la competencia capitalista dentro de ramas industriales se vería cada vez más favorecida, cada vez un mayor número de capitales individuales podría acceder a una rama determinada, dándose en ese caso una tendencia hacia la descentralización del capital. Se tendría además que la eliminación de productores no capitalistas sería muy complicada. (Valle, 1984:26; 2005: 9)

Otra dificultad se presenta por la intensificación de la pugna entre el obrero y el empresario, debido a que para este último resultaría más dificultoso imponer la disciplina en el ámbito laboral, la *subsunción real* del trabajador. En definitiva, debemos considerar las relaciones sociales de producción en

independencia de la acumulación del crecimiento de la fuerza de trabajo. ¿Por qué entonces Marx no planteó su argumentación del tomo I en el tomo III de *El Capital*? Sencillamente porque se trata de una obra inacabada.”

⁴⁴ No compartimos sin embargo la afirmación de Valle (1984: 26) de que el aumento de productividad no implique incrementar la composición técnica del capital. Según él, sería al revés, sólo aumenta la productividad si con ello independiza la acumulación del aumento de la población. Para nosotros el argumento es un tanto diferente: la única intencionalidad que aplicamos al capitalista es la de incrementar su ganancia, para lo cual debe reducir el tiempo de trabajo necesario de la jornada laboral incrementando la productividad. Para este fin, debe incrementar el acervo de capital constante por trabajador, lo cual, ciertamente, desvincula la valorización del capital del crecimiento poblacional y endogeneiza la oferta de trabajo, así como indirectamente frena las demandas salariales de los obreros. Por tanto, no soslayamos la importancia de este aspecto, sólo lo ubicamos en el lugar que consideramos más apropiado.

lugar de enfatizar, como hace la economía dominante, el carácter técnico de la producción.⁴⁵ Además, bajo este supuesto el agotamiento del ejército industrial de reserva supondría que los salarios no dependieran del valor de la fuerza de trabajo, sino de la fuerza de una capacidad de negociación sumamente acrecentada que pondría en peligro la propia reproducción del circuito de acumulación y al capital mismo. Sin embargo, “es la inexistencia de escasez de fuerza de trabajo la comprobación cualitativa del incremento de la composición técnica del capital.” (Valle, 1984: 27) Por tanto, lo verdaderamente relevante, como hemos subrayado, no es la posibilidad, por otra parte real y que no entra en contradicción con nuestro planteamiento, de una caída coyuntural de la composición en valor producto de una determinada mejora técnica, sino haber demostrado que la acumulación capitalista no puede desenvolverse en el largo plazo (o tendencialmente) con una composición de capital sin tendencia a su aumento.

⁴⁵ Los críticos de Marx exhiben simultáneamente sus propias carencias al analizar el proceso capitalista de trabajo atendiendo sólo a sus características generales, técnicas y ahistóricas, lo que excluye incorporar estos factores sociales. Esta cuestión que aquí se menciona en sus rasgos más generales se profundizará en la sección de la “elección de técnica”.

2. LA LEY DE LA TENDENCIA DESCENDENTE DE LA TASA DE GANANCIA

Esta ley fue parte sustancial de la teoría económica en los siglos XVIII y XIX, más concretamente desde A. Smith hasta el ascenso del enfoque marginalista. En la actualidad, únicamente desde el pensamiento marxista se plantea la cuestión, en el cual la LCTTB ocupa un lugar central, esencial en la caracterización de la acumulación y la crisis económica. Consideramos la ley como la culminación del estudio de Marx de las leyes del movimiento del régimen de producción capitalista, condensando en ella el conjunto de proposiciones respecto del comportamiento económico. La posición teórica que sustentamos, como justificaremos a continuación y verificamos en la economía mexicana, es la existencia de la ley fundada en la tendencia creciente de la composición del capital.¹

2.1. LA LEY EN LA OBRA DE MARX

Resulta esencial ubicar la exposición de la ley en el conjunto de la obra de Marx y en sus diferentes niveles de abstracción. Su lugar central en el marco de la teoría económica marxista era aclarada así (G, II: 281): “es ésta, en todo respecto, la ley más importante de la moderna economía política y la esencial para comprender las relaciones más dificultosas. Es una ley que, pese a su simplicidad, hasta ahora nunca ha sido comprendida y, menos aun, expresada conscientemente.”

Se ha de señalar que, muy posiblemente, Marx no finalizó su estudio completo sobre la ley,² lo que ha originado múltiples y variadas interpretaciones, acompañadas por incesantes y acaloradas polémicas sobre este controvertido tema. Marx sólo aborda sistemáticamente la formulación de la ley en un manuscrito inacabado, el que sirvió a Engels

¹ Siguiendo el sentido de la obra de Marx, y en la tradición de autores como Grossmann (1929a), Rosdolsky (1968), Mattick (1969a), Yaffe (1973), Shaikh (1978b), y en España Moral & Raymond (1986), Guerrero (1989) y recientemente Cámara (2003), entre otros.

² Lo que ayuda a comprender el tipo de exposición que realiza, tanto en *El Capital* como en los *Grundrisse*. Así cabría entender la siguiente afirmación de Clarke (1994: 169): “tal vez la mejor indicación de la importancia que Marx atribuyó a la ley de la tendencia de la tasa de beneficio a caer es que no la mencionó en ninguno de los trabajos publicados en vida, ni la proporcionó mayor consideración en los veinte años de su vida que siguieron la redacción del manuscrito sobre el cual se basa el volumen tres de *El Capital*.”

para elaborar el sexto volumen del libro III de *El Capital*. Anteriormente, en los *Grundrisse* Marx enuncia por vez primera su existencia y establece sus fundamentos de una manera incipiente. A pesar de ello, entendemos que la formulación de la ley posee la suficiente consistencia lógica y una demostrada fortaleza teórica, surgiendo de las leyes del valor y de la acumulación expuestas.

2.1.1. EL LIBRO I DE *EL CAPITAL* Y LA FORMULACIÓN DE LA LEY

A pesar de que no se formula la ley explícitamente hasta el libro III, está presente en el libro I en el marco del análisis de la producción y la acumulación, y los conceptos allí desarrollados, aunque todavía no se podía desplegar el conjunto de sus profundas implicaciones.³

La LTDTG no es sino otra forma de expresar la expulsión de trabajo vivo de la fase de producción, la *ley general de la acumulación*, pero no se puede recoger en ese nivel de abstracción en su verdadera dimensión debido a que son muchos los eslabones que restan por analizar. Potencialmente, no obstante, están presentes todos los elementos que la caracterizan en ese primer momento. En una carta a Engels, Marx se refiere a “la tendencia de la cuota de ganancia a la baja en el curso del progreso de la sociedad. Esto se desprende ya de lo que se ha expuesto en el libro I sobre el cambio de la composición de capital en función del desarrollo de la productividad social.” (CK: 167 [30.04.1868]) La tendencia alcista en la composición de capital, se comprueba, es la clave para entender su exposición de los fundamentos de la ley, como aclara Marx.⁴ Preside la ley general de la acumulación de capital y, a nuestro juicio, es el fundamento esencial que permite sustentar la LCTTB.

El otro aspecto decisivo e íntimamente relacionado con la composición del capital es la ley del valor, que, pensamos, no sólo *completa* sino que *justifica* el argumento que une las tendencias básicas de la acumulación capitalista con sus límites intrínsecos. Podemos comprobarlo con la siguiente aseveración de Marx en el primer tomo del libro I.

³ Así lo entienden Cutler y otros (1977: 116): “la concepción general del objeto en la epistemología bajo el signo con el cual es escrito *El Capital* es la de una entidad cuyos efectos están dados en su concepto.”

⁴ “La economía en el empleo de los medios de producción ha de examinarse, en general, desde dos puntos de vista. El primero, en cuanto aquella abarata las mercancías y reduce, por esa vía, el valor de la fuerza de trabajo. El otro, en cuanto modifica la proporción entre el plusvalor y el capital total adelantado, esto es, la suma de valor de sus componentes constante y variable. El último punto no será dilucidado hasta que lleguemos al libro tercero.” (Marx, K, I/2:21)

El límite absoluto de la jornada de trabajo media, que por naturaleza es siempre inferior a 24 horas, constituye un límite absoluto para la reposición del capital variable disminuido por la cuota incrementada de plusvalía, o del número disminuido de obreros explotados por el grado de explotación aumentado de la fuerza de trabajo. Esta segunda ley, bien palpable, es importante para explicar muchos fenómenos resultantes de la tendencia del capital, que después desarrollaremos, a reducir todo lo posible el número de obreros empleados por él o su parte variable desembolsada en la fuerza de trabajo, en contradicción con su otra tendencia a producir la mayor masa posible de plusvalía. (Marx, K, I/1: 406)

Consideramos que en esta afirmación podemos encontrar ya una formulación de la acumulación y los límites a que se enfrenta. Expresado de otra forma, se halla de forma implícita la ley que será desarrollada posteriormente.⁵

La ley se obtiene en el primer momento del análisis (al analizar el capital como proceso único de producción y valorización, es decir, en la fase más abstracta del análisis): pero el análisis se enriquece, posteriormente, con la consideración de la circulación del capital (donde se desarrollan los movimientos de valor, en especial los que atañen a la compra de los medios de producción y de la fuerza de trabajo que lleva a cabo el capital productivo en su proceso de valorización). (Guerrero, 1989: 766-767)

Ya se ha comentado que en el libro I Marx analiza la producción como proceso de valorización, de generación de plusvalor, proceso cuyo rasgo característico es la exacción de la plusvalía relativa. Este objeto es, por tanto, finalidad inmanente al concepto de capital y ley absoluta de su desenvolvimiento. La vía para conseguirlo es acrecentando la productividad del trabajo, equivalente a incrementar la composición del capital. Como vemos, es en este sentido una consecuencia lógica de la acción de la ley del valor, cuyo desenlace es la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

Sin embargo, en el libro I la tasa de ganancia “no existe todavía”, no ha sido enunciada, y de hecho Marx no expone la transformación de la *plusvalía* en *ganancia* hasta el principio del libro III. Ello se debe a que la ganancia presupone intercambio mercantil, la fase de circulación que conlleva la metamorfosis formal [M'—D']. El capital para su valorización

⁵ Como afirma Freeman (2005: 7) la ley es “una deducción directa de la “ley general de la acumulación capitalista” establecida en el volumen I.” La continuidad entre ambas formulaciones se sigue de la aseveración por parte de Marx de que la ley es una consecuencia de la creciente productividad. Para Clarke (1994: 155) “la culminación de la discusión de Marx de las tendencias históricas de la acumulación capitalista no es una ley económica mecánica, sino la “ley general absoluta de la acumulación capitalista” que es presentada en el volumen I de *El Capital*. Un lado de esta ley es la formación de una “población relativa excedente”. El otro es la concentración y centralización del capital, que es conectado de forma similar a la tendencia descendente de la tasa de ganancia.”

y autoperpetuación requiere la unidad de la producción y la circulación,⁶ pues “es en la circulación donde las magnitudes de valor adoptan sus formas dinerarias.” (Shaikh, 1978c: 250). Como la efectiva obtención de ganancia exige la realización del ciclo de producción y circulación, sólo cabe formular la ley una vez que se hayan abordado ambas fases, lo que Marx lleva a cabo en los libros I y II respectivamente.

En cualquier caso, en la medida que otorgamos una preeminencia a la esfera de la producción de valor para aprehender las tendencias básicas de la acumulación de capital, materializadas en la caída tendencial de la tasa de beneficio y la emergencia de la crisis económica, el estudio de esta fase debe proporcionarnos, aun de manera incipiente, como mencionábamos, los rasgos esenciales de tales procesos, lo que descubrimos efectivamente en la exposición de la ley general de la acumulación capitalista correspondiente al libro primero de *El Capital*. En este primer acto, en la generación del valor nuevo, se manifiesta ya la contradicción del modo de producción. Ahí disponemos, por tanto, de las premisas fundamentales para anticipar de forma abstracta el destino histórico del capital (Arthur, 2002a: 57).

2.1.2. EL NIVEL DE ABSTRACCIÓN DEL LIBRO III

En la ley como tal se expone la modalidad general de la acumulación de capital, pero ahora, en el libro III, según aparece en el ciclo completo de valorización del capital, que incorpora la producción y la circulación. Asimismo, tras haber expuesto, en un plano de menor abstracción, las categorías transfiguradas (y más concretas) de la ganancia y su tasa promedio.⁷ Si en el primer libro se estudia la ley de la acumulación y sus implicaciones para la clase trabajadora desde la contradicción capital-trabajo, en el tercer libro ya se expone en el contexto del capital en su conjunto, en las repercusiones que muestra para el capital en su modalidad de manifestación, es decir, en la diversidad de capitales y, por extensión, para la dinámica del modo de producción capitalista.

⁶ De forma similar se expresa Weeks (1981: 156n): “la tendencia de la tasa de beneficio a caer se establece claramente en el Volumen I de *El Capital*, como lo son las tendencias contrarrestantes, aunque no identificadas como tales porque Marx no ha presentado el concepto de tasa de ganancia, que deriva de la integración de la producción y el intercambio.”

⁷ Aunque no se ha introducido la competencia de capitales en este punto del sexto volumen.

Es significativo el lugar en el que Marx incluye su capítulo sobre lo que consideraba la ley más importante de la economía política. Enuncia la LTDTG previamente a exponer su estudio sobre la formación de las distintas formas de ganancia, interés y renta,⁸ aludiendo a la tasa general de ganancia, es decir, a la plusvalía o ganancia global respecto del total del capital anticipado por el capitalista. Por esta razón, la formulación de la ley por Marx se realiza en un alto nivel de abstracción que se corresponde al *capital en general* frente al *trabajo en general*, antes de abordar el proceso de competencia inter-capitalista. Como corolario, afirmamos que la existencia de la ley no depende del patrón de distribución del plusvalor global entre los diferentes segmentos del capital y/o la preponderancia que pueda adquirir alguno de ellos.⁹

El apartado que trata esta importante ley es la sección tercera en el sexto tomo del libro III, compuesta por tres capítulos. En el primero se estudia la esencia de esta ley en su forma más general, “La Ley como Tal” (cap. XIII: 277-304). En el segundo, “Causas Contrarrestantes” (cap. XIV: 305-316), se estudian las principales contratendencias, que la confieren el carácter de “Ley Tendencial”. Finalmente, en la tercera parte, “Desarrollo de las Contradicciones Internas de la Ley” (cap. XV: 317-350), se expone el sentido y significado de la ley, su manifestación en el desenvolvimiento de la producción y su culminación, la emergencia recurrente de la crisis. Tal vez, este último constituye el más importante de ellos.

En el método de exposición que Marx lleva a cabo en esta parte de su obra se va aproximando paulatinamente al estudio de la formación y movimiento de la tasa de ganancia en diferentes etapas analíticas y de abstracción. En cada una de ellas, irá introduciendo nuevos y distintos supuestos, en particular sobre la tasa de plusvalor, que le permitirá alcanzar una comprensión concreta e integral de la misma.¹⁰

⁸ Marx conceptualiza la expansión del circuito de acumulación antes que la competencia, debido a que se realiza bajo unas determinadas relaciones de producción que requieren un análisis del intercambio entre capital y trabajo, no entre capitales (esto viene subsumido en el análisis sólo cuando se considera el proceso de distribución de la plusvalía).

⁹ “La independencia de esta exposición respecto del desdoblamiento de la ganancia en distintas partes que corresponden a distintas categorías de personas demuestra de antemano la independencia de la ley en su generalidad respecto de ese desdoblamiento y de las relaciones mutuas de las categorías de ganancia que nacen de ella.” (Marx, K, III/6: 281)

¹⁰ Véase Moral & Raimond (1986: 25-26), quienes destacan el método abstracto-deductivo de Marx.

2.2. VALOR DE USO Y VALOR, PRODUCCIÓN Y VALORIZACIÓN

2.2.1. RESULTADOS CONTRADICTORIOS DE LA ACUMULACIÓN

Mencionamos anteriormente que la producción capitalista se caracteriza por ser un proceso de creación de excedente de valor, en el que la funcionalidad de los valores de uso y el proceso técnico-material de trabajo se limitaba a ser portadores de/o permitir la valorización del capital. Esta dicotomía resulta esencial para captar los aspectos contradictorios de las tendencias de la rentabilidad capitalista en el curso de la acumulación.

Si atendemos meramente a la dimensión técnica del proceso de producción, los límites vienen fijados por la disponibilidad de factores.¹¹ No obstante, un análisis centrado en un régimen de producción como el capitalista debe incorporar la dimensión *social*, por tanto, permitir la reproducción de las relaciones *sociales* que le son características. En este caso la producción en cuanto proceso de valorización muestra límites diferentes y más estrechos de los que se infieren de un análisis ahistórico y puramente técnico. Este desenvolvimiento de las fuerzas productivas se topa con límites que surgen del interior del régimen de producción como modo específico de creación de valor y plusvalor.

Desde el punto de vista técnico, es decir, desde el punto de vista de la producción de valores de uso, los medios de producción pueden reemplazar ventajosamente a la fuerza de trabajo, al permitir, por el incremento de la productividad, aumentar la cantidad de valores de uso producidos. Pero desde un punto de vista social, es decir, desde el punto de vista de la producción de valores, la sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto no cambia la naturaleza del trabajo muerto haciéndolo equivalente al trabajo vivo creador de valor. Por tanto, los resultados de una sustitución de trabajo vivo por trabajo muerto son diametralmente opuestos según se los considere en el plano técnico o material (el de los valores de uso) o en el plano social (el de los valores). La cantidad acrecentada de medios de producción aumenta la productividad del trabajo vivo y su capacidad creadora de valores de uso, pero simultáneamente limita su capacidad creadora de valor nuevo al reducir su peso relativo en la producción de valores, de los que una parte creciente es el valor transmitido, ya existente. (Gill, 1996: 209-210)

¹¹ En otras palabras, la posibilidad de disponer en su proporción adecuada los recursos naturales, tecnología, maquinaria, trabajadores cualificados, etc. El desarrollo de las fuerzas productivas como proceso técnico que combina elementos de capital constante y variable no encuentra más límite que la disponibilidad de tales valores de uso.

Los elementos mencionados de capital constante y variable desde esta óptica aparecen como valores que se hallan en una relación de valor, y deben permitir la apropiación de dicho excedente, objeto básico del capitalismo. Aquí encontramos una contradicción inmanente al capitalismo que actúa como límite interno a su despliegue infinito. La oposición entre valor de uso y valor, entre el proceso de trabajo y el de valorización, recorre todo el proceso de acumulación y se refleja igualmente en los postulados de las teorías económicas.¹² Las fuerzas productivas en el capitalismo se desarrollan sin consideración alguna de este límite. A continuación comprobaremos la vigencia de esta dialéctica y el lugar central en que se ubica nuestra categoría objeto de estudio, la rentabilidad del capital.

La TDTG constituye la expresión más significativa de la contradicción que representa la relación entre la producción de valor y la producción material de valores de uso, corolario del carácter dual de la propia mercancía y las tendencias de ambas dimensiones.¹³ Las leyes vinculadas a la valorización del capital son las preeminentes en la economía capitalista, mientras que las leyes de carácter técnico correspondientes al desarrollo de la productividad de valores de uso se hallan subordinadas a la ley del valor. La valorización es la fuerza impulsora del desarrollo de las fuerzas productivas pero se revela al mismo tiempo como su límite intrínseco.

Al retomar el proceso de valorización como hilo conductor en el análisis del desenvolvimiento capitalista, se está de hecho reivindicando el papel omnicompreensivo y unificador que la teoría del valor desempeña en «El Capital». En efecto, para Marx, a diferencia de la gran mayoría de sus epígonos, la teoría del valor no se limita únicamente a explicar la formación del valor y la naturaleza del plusvalor y la explotación, por muy crucial que esto pueda resultar en su análisis. En Marx, la teoría del valor aspira a explicar en su íntegra totalidad, el proceso de acumulación y reproducción del sistema y las tendencias seculares inherentes al mismo. (Moral & Raimond, 1986: 9)

¹² Moral & Raimond (1986: 11) comentan que “en la incomprensión de esta articulación dialéctica entre ley del valor y desarrollo de la producción, radica el mayor obstáculo con que chocan tanto los enfoques neoclásicos, como los neorricardianos y neo-malthusianos, para construir una teoría científicamente consistente del desenvolvimiento del capitalismo y de la naturaleza de la acumulación y la crisis.”

¹³ Lo que resume de forma muy acertada Mattick (1969a: 71) cuando explica que “el doble carácter de la mercancía -como valor de uso y como valor de cambio- y sus movimientos en direcciones opuestas en el curso del desarrollo de la productividad del trabajo reaparecen en la escala social más amplia de la acumulación del capital como un conflicto entre la expansión de la producción y la expansión de la plusvalía.”

2.2.2. EL MOVIMIENTO DEL CAPITAL

El capital es una unidad contradictoria que incorpora sus propios límites (no absolutos) y la tendencia a superarlos, ambos procesos inherentes a su propia naturaleza.¹⁴

El *verdadero límite* de la producción capitalista es el *propio capital*, es esto: que el capital y su autovalorización aparece como punto de partida y como meta, como motivo y fin de la producción; que la producción sólo es producción para el *capital* y no, al revés, los medios de producción simples medios para la continua expansión del proceso de vida para la *sociedad* de los productores. (Marx, K, III/6: 329)

Creemos que una de las fortalezas del análisis teórico de Marx se halla en esta *endogeneización* o *interiorización* de los límites del capital. Frente a otras teorías, o incluso ciertas interpretaciones del pensamiento marxiano que ubican las contradicciones en procesos o ámbitos exógenos al propio ciclo de valorización capitalista, Marx se imponía una autoexigencia epistemológica en la construcción de su teoría, a saber: “estos límites inmanentes tienen que coincidir con la naturaleza del capital, con sus determinaciones conceptuales constitutivas.” (G, I: 368) En efecto, en su determinación como trabajo y apropiación de plus trabajo entendemos que “el capital mismo es la contradicción en proceso, [por el hecho de] que tiende a reducir a un mínimo el tiempo de trabajo, mientras que por otra parte pone al tiempo de trabajo como única medida y fuente de la riqueza.” (G, II: 229) Por tanto, la ley del valor expresa su contradicción y sus límites inmanentes.

Es ley del capital crear tiempo disponible, plus trabajo; sólo puede hacerlo al poner en movimiento trabajo necesario, es decir, al entrar al cambio con el obrero. Por consiguiente tiene la tendencia a crear la mayor cantidad posible de trabajo, así como es también su tendencia la de reducir el trabajo necesario a un mínimo. Es asimismo tendencia del capital, pues, la de aumentar la población trabajadora, así como la de poner permanentemente a una parte de la misma como sobrepoblación: población que es inútil por el momento, hasta que el capital puede valorizarla (...) Es asimismo tendencia del capital la de volver superfluo (relativamente) el trabajo humano, la de empujarlo como trabajo humano hasta límites desmesurados (...) Para poner plus trabajo, el capital, pues, debe poner continuamente trabajo necesario; tiene que acrecentar éste (o sea, los días de trabajo simultáneos) para poder aumentar el excedente; pero asimismo debe eliminar aquel trabajo en cuanto necesario, para ponerlo como plus trabajo. Desde el punto de vista de una sola jornada de trabajo, el proceso es naturalmente simple: 1) prolongarla hasta los límites

¹⁴ Lebowitz (1976: 236). Asimismo, tampoco se debe entender esta negación de los obstáculos de manera mecánica, pues ello implicaría soslayar el carácter histórico del capitalismo.

de la posibilidad natural; 2) disminuir cada vez más la parte necesaria de la misma (y por tanto acrecentar desmesuradamente las fuerzas productivas). (Marx, G, I: 350-351)

Existe un límite que no se vincula a la producción en general, sino a la producción fundada sobre el capital. Ello sirve para mostrar que “el capital no es la forma absoluta del desarrollo de las fuerzas productivas, forma absoluta que, como forma de la riqueza, coincidiría absolutamente con el desarrollo de las fuerzas productivas.” (Ibíd.: 367)¹⁵ La acumulación de capital y la progresiva mejora de los niveles de productividad incorporan un resultado contradictorio al socavar la base de la rentabilidad y dificultar la valorización del capital.

Lo que en un principio podía considerarse una fortaleza del sistema del capital, como es la mecanización de la producción y la expansión del plustrabajo que acompaña al mayor control sobre el proceso de trabajo, se materializa en realidad en una agudización de las contradicciones. El hecho de que la búsqueda de la máxima ganancia individual lleve a una tendencia de la tasa de ganancia para el capital en su conjunto a un descenso tendencial no es una explicación contradictoria. Es un argumento lógicamente estructurado que explica una realidad determinada, ella sí, sumamente contradictoria. La economía capitalista es, en definitiva, un proceso continuo de desarrollo de contradicciones, de su superación y la generación subsiguiente de una serie de contradicciones desplegadas sobre un plano superior.

2.3. LOS DETERMINANTES DE LA TASA DE BENEFICIO

Una vez expuestos el carácter contradictorio del capital y la producción fundada en él, pasamos a analizar la forma como tales límites se manifiestan en los determinantes de nuestra categoría objeto de estudio. Antes de iniciar la exposición, se imponen algunas aclaraciones. En este capítulo vamos a hacer referencia a las categorías de la tasa de ganancia y sus determinantes directos, la tasa de plusvalor y la composición del capital, las cuales, no obstante, serán debidamente caracterizadas posteriormente en los capítulos 12 y 13 respectivamente de cara a su aproximación empírica. Ahora nos limitamos a identificarlas

¹⁵ Así resume Marx estos límites: “i) el trabajo necesario como límite del valor de cambio propio de la capacidad viva de trabajo; ii) el plusvalor como límite del plustrabajo y del desarrollo de las fuerzas productivas; iii) el dinero como límite de la producción; iv) la limitación de la producción de valores de uso por el valor de cambio.” (Ibíd.: 368)

con los ratios del plusvalor y del capital constante respecto al mismo denominador, el capital variable, que representamos simplifícadamente por PV/V y C/V .

Por otra parte, la tasa de ganancia, que hacemos equivalente a la tasa de valorización, y la denotamos indistintamente por TG o g' , la relacionamos con $C+V$ como expresión del capital total desembolsado (K), respetando los términos en los que Marx desarrolla su argumentación. Sin embargo, precisamos que “las dos formas que adopta el valor de capital dentro de sus estadios de circulación son las de *capital monetario* y *capital mercantil*; su forma perteneciente al estadio de la producción es la del *capital productivo*,” (Marx, K, II/4: 62) por lo que la plusvalía se debería poner en relación con el acervo del capital adelantado, productivo [P], mercantil [M] y dinerario [D]. Así, en realidad tenemos que $K=[P]+[M]+[D]$, expresión que privilegia la óptica de la circulación del capital.¹⁶ Realizada la aclaración, podemos representar la tasa de ganancia en función de sus determinantes, la tasa de plusvalía (pv') y la composición en valor del capital (CVC).

$$g' = \frac{PV}{C+V} = \frac{PV/V}{(C/V)+1} = \frac{pv'}{CVC+1}$$

La tasa de ganancia es directamente proporcional a la tasa de plusvalor e inversamente proporcional a la composición en valor del capital. Por consiguiente, a la hora de ilustrar la tendencia de nuestra variable “dependiente”, la evolución de las categorías aquí “independientes” resulta crucial, así como el grado en el que movimientos simultáneos y contrarios puedan o no compensarse y los posibles vínculos que existan entre ellas.

2.3.1. LA TASA DE PLUSVALOR

2.3.1.a. TENDENCIA Y LÍMITES

Un aspecto esencial de la ley y de la exposición que Marx realiza radica en los supuestos tomados en relación a la evolución de la tasa de plusvalía. Para él, la dinámica normal de la

¹⁶ En lo que coincidimos con Duménil (1975: 203-208; 1977: 239). A juicio de este autor, el término $C+V$ se trata de una elaboración provisional de la rentabilidad conforme a las necesidades propias del campo que delimita la teoría de la valorización del capital, y sería válida sólo para un capital que efectúa una rotación por año (Duménil, 1975: 206-207). Posteriormente, cuando abordemos la definición del concepto marxista de capital invertido en la producción, explicaremos las cuestiones controvertidas de esta cuestión. Por el momento no es necesario proceder a dicho análisis.

acumulación trae consigo avances de productividad mediante el incremento de la mecanización, fundamento de la CVC, y expresados en tasas de plusvalía crecientes. En este sentido, podemos incluso afirmar que la caída tendencial de la tasa de beneficio es independiente del incremento de la tasa de plusvalor. El aspecto crucial, pues, consiste en estudiar los vínculos entre ambos determinantes y verificar si pueden compensarse, o bien uno de ellos prevalece sobre el otro.

Para ello, se ha de comprobar previamente la existencia de ciertos límites infranqueables para la tasa de plusvalor que permitan sostener legítimamente la irrelevancia de la distribución primaria del valor nuevo. Sus límites superiores surgen del hecho de que la fuente del excedente de valor sea el plustrabajo que el obrero lleva a cabo en la fracción de la jornada laboral por la que no recibe equivalente (E). Si el plustrabajo, y así el plust tiempo, por tanto, no puede elevarse infinitamente, tendremos el fundamento de una tasa de plusvalor con un tope superior, esto es, *finita*. Lo podemos representar en la siguiente fórmula que identifica el valor con los tiempos de trabajo.

$$pv' = \frac{pv}{V} = \frac{E}{L} \Rightarrow pv' = f(E^+; L^-)$$

La magnitud de plustrabajo que puede rendir un obrero tiene límites superiores, la duración de la jornada de trabajo (J) y la fracción de ésta en la que reproduce el valor de sus medios de vida (L). Obviamente, la expansión del tiempo impago puede elevarse incrementando el techo superior o reduciendo el inferior. Sin embargo, al tratar la inoperancia de la plusvalía absoluta mostramos que en el largo plazo este mecanismo de aumentar la jornada laboral no sólo es fisiológicamente limitado, sino asimismo impide obtener incrementos sustanciales de plusvalor. Por consiguiente, el secreto estriba en la reducción del tiempo de trabajo necesario, sin olvidar que existe un mínimo que no puede rebasar, pues la destrucción del obrero significa la desaparición del capital y del propio sistema.¹⁷ Según afirma Marx, “para que el plustrabajo absorba toda la jornada laboral (...) el trabajo necesario tendría que reducirse a cero. Pero si desaparece el trabajo necesario,

¹⁷ Otra forma de exponer la reducción del trabajo necesario dentro de la jornada laboral colectiva de la fuerza social del trabajo es dividiendo esta agregación en las múltiples jornadas laborales, así como en el número de obreros de que se compone. La reducción del trabajo necesario de la jornada laboral es equivalente a la disminución del número de obreros que producen valor y plusvalor.

desaparece también el plustrabajo, puesto que éste no es más que una función de aquél.” (Marx, K, I/2: 287)¹⁸ Así, tendremos siempre que

$$E \leq J; \quad E = f(L) \Rightarrow pv_{\max} \leq J$$

En el límite, si toda la jornada de trabajo es trabajo excedente, la participación de los beneficios en renta nacional o beneficio relativo (BR) sería:

$$BR = \frac{pv}{v + pv} = 1 \Leftrightarrow N = 0 \Rightarrow v = 0; \quad BR_{\max} = 1$$

Por consiguiente, este razonamiento prueba la importancia esencial de la ley del valor en el análisis de los fenómenos concretos de la acumulación y los límites intrínsecos del capital. Se debe tener en cuenta, pues, al trabajo vivo como fuente del plusvalor, y no reducir el análisis posterior a una operación matemática abstracta sin el adecuado sustento teórico. En consecuencia, la teoría laboral del valor no constituye una disquisición vacua y etérea, sino que se alza como el verdadero fundamento de la comprensión de los rasgos más destacados de la economía capitalista.

2.3.1.b. PRODUCTIVIDAD Y TASA DE PLUSVALOR

Tras haber comprobado el límite máximo de la plusvalía nos preguntamos, ¿qué ocurre con su dinámica ascendente? La tasa de plusvalor y el plusvalor mismo no se incrementan al mismo ritmo que la productividad, lo hacen de forma decreciente, es decir, a medida que la productividad se desarrolla resulta más difícil incrementar el plusvalor. La razón estriba en que el plustrabajo no crece en la misma proporción que la fuerza productiva (Marx, G, I: 280). El *crecimiento decreciente* de la tasa de plusvalor surge de la disminución relativa de la masa de fuerza de trabajo empleada, y con ella el paralelo descenso de la capacidad de extraer plustrabajo. La expansión continua de la productividad proporciona a la masa global de plusvalía una fracción progresivamente decreciente del tiempo de trabajo previamente necesario. Para una misma tasa de expansión de la masa de plusvalor, el incremento de la

¹⁸ Y de forma aún más clara, “el trabajo en general es y sigue siendo el supuesto, empero, y el plustrabajo sólo existe en relación con el trabajo necesario, o sea, sólo en la medida en que éste existe.” (Marx, G, I: 350)

productividad debe ser cada vez mayor. Esta consideración, en la cual la ley del valor se halla presente implícitamente, hace válidas las siguientes palabras de Rosdolsky.

La elevación de la tasa de ganancia por incrementación del grado de explotación no es un proceso abstracto, una operación aritmética, sino que siempre se refiere a los trabajadores vivos y a su trabajo. En otras palabras: el plustrabajo que puede realizar un obrero tiene determinados límites; por una parte en la duración de la jornada laboral, por la otra en la porción de la misma necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo. (Rosdolsky, 1968: 450-451)¹⁹

El argumento de la LTDTG se basa en el límite del día de trabajo, inherente en la identidad del plusvalor, la ganancia y el plustrabajo. En este sentido, la existencia de la ley del valor se hace sentir como ley subyacente que gobierna el proceso económico y le fija las pautas y límites.

Mediante la identificación entre la plusganancia y el tiempo de plustrabajo -absoluto y relativo- se pone un límite cualitativo a la acumulación del capital: *el día de trabajo*, el tiempo en que pueda ser eficaz la capacidad de trabajo del obrero dentro de las 24 horas -el grado de desarrollo de la fuerza productiva- y la población, que expresa la cantidad de jornadas de trabajo simultáneas, etc. Si, por el contrario, se concibe la plusganancia sólo como interés -vale decir, como relación en la cual el capital aumenta mediante cierto imaginario *juego de manos*-, el límite es sólo cuantitativo y no se comprende en absoluto por qué cada mañana el capital no se agrega nuevamente los intereses, como capital, y así obtiene interés de los intereses en una progresión geométrica infinita. (Marx, G, I: 321)²⁰

Según sea mayor el trabajo excedente respecto del total, o que el plustrabajo haya absorbido una fracción más grande de la jornada laboral, más difícil resultará conseguir incrementos de plusvalía. O también, conforme el capital esté más desarrollado, lo que equivale a definir una tasa de explotación muy elevada, en mayor medida se deberá desarrollar la productividad para valorizarse en un grado menor, ya que su límite viene fijado

¹⁹ De igual forma se expresa Gill (1996: 513): “aunque se enfrenten las dos tendencias contrarias, la del aumento de la tasa de plusvalía que tiende a frenar el descenso de la tasa de ganancia y la del aumento de la composición del capital que tiende a acelerar este descenso, su efecto neto no depende de los resultados de un procedimiento abstracto o de una simple operación matemática que hace intervenir dos variables (...) El plustrabajo que un trabajador puede proporcionar tiene límites definidos: por una parte, la duración de la jornada de trabajo; por otra parte, la fracción de esta jornada que es necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo.”

²⁰ De manera similar se expresa Marx en *El Capital*: “con la identidad entre la plusvalía y el plustrabajo se pone un límite cualitativo a la acumulación del capital: la jornada de trabajo total, el desarrollo existente en cada momento de las fuerzas productivas y de la población, que limita la cantidad de jornada de trabajo simultáneamente explotable. En cambio, si la plusvalía se concibe en la forma indistinta del interés, el límite es solamente cuantitativo y escapa a toda fantasía.” (K, III/7: 87)

por la relación entre trabajo necesario y plustrabajo. Según se acerca al límite de plustrabajo por trabajador, declina el incremento en plustrabajo por trabajador resultado del incremento en la productividad.

Cuanto mayor sea el plusvalor del capital antes del aumento de la fuerza productiva, tanto mayor será la cantidad de plustrabajo o plusvalor presupuestos del capital (...) Su plusvalor se eleva, pero en una proporción cada vez menor respecto al desarrollo de la fuerza productiva. Por consiguiente, cuanto más desarrollado sea ya el capital, cuanto más plustrabajo haya creado, tanto más formidablemente tendrá que desarrollar la fuerza productiva para valorizarse a sí mismo en ínfima proporción, vale decir, para agregar plusvalía, porque su barrera es siempre la proporción entre la fracción del día -que expresa el *trabajo necesario*- y la jornada entera de trabajo. (...) La autovalorización del capital se vuelve más difícil en la medida en que ya esté valorizado. (Marx, G, I: 283-284)

Rosdolsky (1968) demuestra que la tasa de plusvalor no asciende en la magnitud (o ritmo) total que permitiría el avance de la productividad cuando afirma que “si bien los mismos obreros no pueden impedir que se les rebaje su salario (en cuanto a su valor), no permiten que se lo rebaje absolutamente al mínimo, sino que logran cuantitativamente alguna participación en el progreso de la riqueza general.” (Ibíd.: 449-450) Debido a que el trabajador siempre recibe una parte (por relativamente diminuta que sea) del producto incrementado, “el valor de la fuerza de trabajo no desciende en la misma proporción en que asciende la fuerza productiva del trabajo o del capital.” (Loc. cit.)

El valor de la fuerza de trabajo no desciende en la misma proporción en que aumenta la productividad del trabajo o del capital. Este aumento de la productividad hará que aumente también, en todas las ramas que no produzcan, directa o indirectamente, artículos de primera necesidad, la proporción entre el capital constante y el variable, sin provocar alteración alguna en cuanto al *valor del trabajo*. (Marx, TPV, III: 266-267)

En definitiva, cuanto más se haya desarrollado ya el capital, más necesario será desarrollar la fuerza productiva para valorizarse solamente en una proporción cada vez menor, en virtud de que su límite siempre está fijado por la relación entre el plustrabajo y el trabajo necesario.²¹

²¹ Marx lo expresa de forma un tanto confusa en los *Grundrisse*: “el valor del capital, pues, no crece en la misma proporción en que aumenta la fuerza productiva, sino en la proporción en que el aumento de la fuerza productiva, el multiplicador de la fuerza productiva, divide a la fracción de la jornada laboral que expresa la parte correspondiente al obrero. La proporción en que la fuerza productiva del trabajo aumenta el valor del

2.3.2. LA COMPOSICIÓN DE CAPITAL (Y LA TASA DE PLUSVALOR)

El desarrollo de la fuerza productiva del trabajo se manifiesta como un aumento de la CVC y la tasa de plusvalor. Son dos movimientos que discurren paralelos, se condicionan mutuamente y en ellos se expresa la misma ley. Al depender la evolución de la tasa de ganancia de estos dos factores contrapuestos se debe ser cauteloso a la hora de abordar la interdependencia que ambas categorías poseen en el marco de la acumulación de capital. A este respecto, nada más erróneo que soslayar la dimensión causal existente y reducir el análisis a una mera vinculación algebraica que ignora los fundamentos implícitos.²² Únicamente sobre la base de la comprensión de las razones, posibilidades y relaciones entre ambas variables cabe exponer la ley de la tendencia de la tasa de ganancia. Tras haber sido prevenidos del error que podemos denominar de raíz *empirista-algebraico*, debemos abordar la cuestión de la dimensión correcta de la vinculación entre los factores, para posteriormente llegar a su apropiada formalización.

Marx produce el concepto teórico de la unidad de dos términos contradictorios (...), es decir, que Marx produce el conocimiento del fundamento de la contradicción en la naturaleza de la estructura (de producción capitalista) (...) En Marx la ley (o la tendencia) no es ley de la variación del tamaño de los efectos, sino ley de la producción de los efectos mismos; ella determina estos efectos a partir de los límites entre los cuales pueden variar, y que no dependen de esta variación (lo mismo sucede con el salario, la jornada de trabajo, los precios y las diferentes fracciones de la repartición de la plusvalía); solamente estos límites son determinados como efectos de la estructura y, por consiguiente, preceden la variación en lugar de ser la resultante media. La contradicción se nos da en la ley de su producción, a partir de una misma causa y no en la variación de su resultado (nivel de la acumulación). (Althusser & Balibar, 1967: 314)

Por tanto, ¿cuál es el vínculo entre la tasa de plusvalor y la composición en valor del capital sobre la que fundamentar no ya sólo esta crítica, sino la justificación de la ineludible presión acrecentada hacia la caída de la tasa de ganancia? Esta relación se basa en el hecho

capital depende, pues, de la proporción originaria que existe entre la parte del trabajo objetivado en el obrero y su trabajo vivo.” (G, I: 279)

²² Resulta muy apropiada la crítica que exponen Althusser & Balibar (1967: 314) al afirmar que “el empirismo de la economía clásica descubre los términos contradictorios en una “coexistencia apacible”, es decir, en la autonomía relativa de fenómenos distintos, por ejemplo: “fases” sucesivas de desarrollo inversamente dominados por una u otra de las tendencias contradictorias. (...) La economía clásica razona a partir de “factores” independientes cuya interacción “puede” provocar tal o cual resultado; por lo tanto, todo el problema consiste en medir estas variaciones y relacionarlas empíricamente a otras variaciones.”

de que los mismos métodos necesarios para expandir la tasa de plusvalor son los que incrementan la composición del capital, y por ello están en la base de la ley. Tal definición involucra asimismo el límite del papel de la contradicción, de la tasa de plusvalor como efecto que impulsa ascendentemente la rentabilidad, es decir, su situación de dependencia en relación a la causa, a la propia estructura. La contradicción no es por tanto originaria, sino derivada. Consecuentemente, la causalidad la expresamos en función de la mecanización o composición técnica (CTC).

$$\Delta CTC \rightarrow [\Delta CVC] \rightarrow \Delta pv'$$

El proceso de expansión de la tasa de plusvalor es sumamente contradictorio. Se fundamenta en que el mecanismo de su aumento socava la fuente de la que dimana el plusvalor.

En el empleo de la maquinaria para la producción de plusvalía subyace una contradicción inmanente, puesto que de los dos factores de la plusvalía que suministra un capital de magnitud dada, uno de ellos, la cuota de plusvalía, sólo aumenta al disminuir el otro, el número de obreros. Esta contradicción inmanente se manifiesta tan pronto como, gracias a la introducción general de la maquinaria en una rama de la industria, el valor de la mercancía producida mecánicamente se convierte en valor social regulador de todas las mercancías del mismo género; y es esta contradicción la que, a su vez, impulsa al capital, sin que él mismo sea consciente de ello, a la prolongación violenta de la jornada de trabajo, a fin de compensar la disminución del número proporcional de obreros explotados mediante el aumento no sólo de plustrabajo, sin también del absoluto. (Marx, K, I/2: 127)

Como consecuencia de lo expuesto, existe una tendencia en el largo plazo a que la composición del capital prevalezca sobre la tasa de plusvalía. En tanto el desarrollo de la fuerza productiva hace disminuir la parte pagada del trabajo empleado (el trabajo necesario), acrecienta la tasa de plusvalía porque aumenta el plustrabajo. Por otra parte, en la medida en que reduce la masa del trabajo empleado por un capital dado, hace disminuir su fuente. Así, de los dos términos de la operación de multiplicación por la que se obtiene la masa de plusvalor, el incremento de uno de ellos (la tasa) necesita reducir el otro multiplicando (los trabajadores). Marx lo describe sencillamente con un ejemplo que no obstante, a nuestro juicio, condensa la clave de su argumentación:

Dos obreros que trabajan diariamente 12 horas no pueden suministrar la misma masa de plusvalía que 24 que trabajen solamente 2 horas cada uno, incluso aunque pudieran vivir del aire y, por tanto, no necesitasen trabajar para sí mismos. Por tanto, en este respecto la compensación del menor número de

obreros por el aumento del grado de explotación del trabajo choca con ciertos límites insuperables; por consiguiente, puede entorpecer la baja de la cuota de ganancia, pero no anularla. (Marx, K, III/6: 326)

Conforme aumente el capital, los incrementos en la tasa de plusvalor necesarios para compensar un alza de la composición del capital serán progresivamente mayores, o lo que es lo mismo, con el fin de mantener una tasa de beneficio dada, se requieren mayores aumentos de la tasa de plusvalor. Sin embargo, a diferencia de los límites intrínsecos y el alza decreciente de la tasa de plusvalía, en el plano teórico la composición en valor no se topa con tales límites superiores. En efecto, a priori no hay razón alguna para considerar una barrera al crecimiento del capital constante. La ausencia de un límite superior que surja de las relaciones sociales de producción capitalista significa que sólo por razones técnicas de disponibilidad de sus elementos constituyentes puede obstaculizarse su ascenso. Esto no significa que en la práctica exista una tendencia ascendente ilimitada, ya que la caída de la tasa de beneficio y la aparición de la crisis, con los procesos de desvalorización y depreciación que implica, limitan este incremento.

2.4. FORMULACIÓN DE LA LEY

Una vez expuesta la relación entre los dos factores básicos de la tasa de beneficio, debemos analizar el vínculo existente con la categoría clave de la tasa de rentabilidad.

2.4.1. LÍMITES DE LA TASA DE GANANCIA

En primer lugar vamos a establecer el límite máximo que la tasa de beneficio no puede sobrepasar. Si, hipotéticamente, llevamos el coste salarial en el límite hasta hacerlo nulo, y la tasa de plusvalor en este caso se aproxima a infinito, obtenemos la función de la tasa de ganancia máxima ($g'_{\text{máx}}$).

$$\lim_{v \rightarrow 0} g' = \lim_{v \rightarrow 0} \left(\frac{PV}{C + V} \right) = \frac{PV}{C} = \frac{VN}{C}$$

En este caso, todo el valor nuevo creado (VN) se compondría de plusvalor, que tendría que compensar el incremento del capital constante (C). La cuestión radica en determinar si este ratio tiende hacia un cierto valor finito en el límite. Para ello resulta más apropiado ir a la fuente de los valores, los tiempos de trabajo. En este caso, en lugar de VN nos encontramos con la jornada colectiva de la clase trabajadora (J), compuesta por el

número de horas laborales en las que se produce el valor. Podemos mantener a V , el capital variable, como las horas de tiempo de trabajo necesario en las que se reproduce el equivalente de dicha fracción del capital.

$$\lim_{v \rightarrow 0} \frac{PV}{C + V} = \lim_{v \rightarrow 0} \frac{J - V}{C + V} = \frac{J}{C} = g'_{\text{máx}}$$

En este caso podemos demostrar que la tasa de ganancia se topa con un límite superior infranqueable. Mientras que el numerador " C " no tiene en principio más límites que las propias posibilidades de valorización del capital, el numerador " J " no puede aumentar indefinidamente. Anotemos dos cuestiones al respecto: i) un primer obstáculo brota de la mera incapacidad física de aumentar la jornada de trabajo de cada obrero individual; ii) un segundo surge, no de razones físicas, sino internas a la producción capitalista. Como vimos, el número de trabajadores no aumenta indefinidamente en el capitalismo, ya que su contradicción se evidenciaba en limitar el trabajo necesario para acrecentar el plus trabajo, por lo que los esfuerzos por elevar la tasa de plusvalor y la ganancia reducen relativamente el número de trabajadores (las jornadas de trabajo simultáneas). Otra forma de expresarlo es en términos del trabajo vivo (L_v) y trabajo muerto (L_m), contenidos en la fuerza de trabajo y en los medios de producción.

$$\frac{L_v}{L_m} \leq \frac{J}{C} = g'_{\text{máx}}$$

Una vez fundamentado el límite en términos de horas de trabajo, podemos ir a los valores.

$$g' = \frac{PV}{K} = \frac{PV}{V + PV} \cdot \frac{V + PV}{K} = \frac{pv'}{1 + pv'} \cdot \frac{V + PV}{K} \Rightarrow g'_{\text{máx}} (pv' \rightarrow \infty) = 1 \cdot \frac{VN}{C} = \frac{J}{C} = \frac{L_v}{L_m}$$

Observamos que al considerar la tasa máxima de beneficio suponiendo una tasa de plusvalor que se aproxima a infinito, la expresión anterior no se ve afectada. No importa la rapidez con la que se incremente la explotación del trabajador ni, incluso, que el obrero se viera excluido de su salario (*que vivieran del aire*), y que todo el valor generado fuera apropiado por el capitalista. La tasa de ganancia muestra una tendencia a caer asintóticamente según el descenso de la razón de trabajo vivo a trabajo muerto, del plusvalor

igualado al total del valor nuevo respecto al capital constante, que no es sino la tasa a la que se incrementa su inversa, el capital constante sobre el valor nuevo. En consecuencia, la tendencia descendente de la rentabilidad del capital no se deriva de las modalidades de reparto del producto entre capital y trabajo, es independiente de la pugna por tal apropiación, en definitiva, del ratio de explotación del trabajador.²³

Según se aproxima a cero el índice de rentabilidad máximo, su límite inferior, el rango de variaciones posibles para la tasa de beneficio efectiva, se estrecha. En el curso de la acumulación, la elevación de la composición de capital eleva la relación capital-producto $[C/(V+PV)]$, por lo cual, “entonces la tasa real de ganancia será comprimida progresivamente entre un techo descendente y un piso firme, de modo que tendrá que mostrar una tendencia descendente.” (Shaikh, 1978b: 283)

2.4.2. RENTABILIDAD DEL CAPITAL Y TASA DE PLUSVALOR

Una vez demostrada la existencia de una tasa de ganancia máxima, ¿cabe afirmar que la tasa efectiva deba asimismo descender? ¿Lo único que puede afirmarse es, sin embargo, la ley de la caída tendencial de la rentabilidad máxima?²⁴ ¿Qué posibilidades existen para que la tasa de beneficio del capital pueda evitar esta tendencia? Limitar la ley a la tasa de beneficio máxima se deriva de una incompreensión de la exposición de Marx. Se puede demostrar que, si bien no se excluye la posibilidad (real por otra parte) de que pueda en cierto momento elevarse la rentabilidad, se encuentra condenada a presionar de forma creciente hacia su descenso en el largo plazo.

A medida que se desarrolla la fuerza productiva del trabajo, cuya expresión es una acrecentada CVC, la tasa de beneficio se vuelve cada vez menos sensible a las alzas de la tasa de plusvalor. Esta afirmación se puede demostrar numéricamente expresando la tasa de

²³ Como afirma Marx (K, III/6: 280) “ello demuestra como una necesidad evidente derivada de la misma naturaleza de la producción capitalista que, a medida que ésta se desarrolla, la cuota general media de plusvalía tiene que expresarse en una cuota general decreciente de ganancia.”

²⁴ Autores como Lebowitz (1976: 243) sostienen que “es esencialmente un argumento sobre la necesidad de la disminución en la tasa de ganancia máxima,” que por lo tanto no significa que la rentabilidad real o efectiva tenga una tendencia descendente. De forma similar, para Cullenberg (1994a: 47) mientras la tasa de beneficio máxima no presione al ratio actual, no existirá una tendencia para la tasa de ganancia normal hasta algún punto en el futuro lejano.

ganancia en función de la tasa de plusvalor.²⁵ Si derivamos g' respecto pv' ($\partial g'/\partial pv'$), comprobamos que la tasa de ganancia aumenta cuando también lo hace la tasa de plusvalía (>0) o cae (<0).

$$\frac{\partial g'}{\partial pv'} = \frac{1}{(1 + pv')^2} \Rightarrow \frac{\partial g'}{\partial pv'} > 0$$

Este resultado era más que previsible, pero lo verdaderamente relevante es determinar si los incrementos de la tasa de rentabilidad cuando aumenta la tasa de plusvalor son crecientes, constantes o decrecientes. Para ello utilizamos la segunda derivada.

$$\frac{\partial^2 g'}{\partial pv'^2} = \frac{-2 \cdot (1 + pv')}{(1 + pv')^3} \Rightarrow \frac{\partial^2 g'}{\partial pv'^2} < 0$$

Al ser negativa, comprobamos que el esfuerzo por evitar el descenso de la rentabilidad, expresado en la tasa de explotación, resulta cada vez mayor. También lo podemos expresar diciendo que la cuota de ganancia *crece* de forma *decreciente* con los aumentos del ratio de plusvalor, es decir, se vuelve menos sensible. El mayor esfuerzo que progresivamente se requiere para mantener una misma tasa de ganancia, otra forma de expresar la acción de la ley, se manifiesta en las siguientes palabras de Marx (G, I: 282-283): “cuanto más desarrollado esté ya el capital, cuanto más plusvalía ha creado ya, tanto más formidablemente tiene que desarrollar la fuerza productiva para autovalorizarse en una pequeña proporción.”

El aumento de la composición en valor del capital y de la tasa de plusvalía son dos maneras diferentes de expresar un mismo fenómeno como es el crecimiento de la productividad. Una consecuencia de lo expuesto es que el aumento de la tasa de plusvalía limita los efectos perniciosos que para el capitalista implica el crecimiento de la CVC sobre su grado de rentabilidad. Marx deriva *claramente* la caída tendencial de la rentabilidad del incremento en la composición del capital como elemento esencial de la dinámica de acumulación, hasta tal punto que Marx identifica ambos procesos.

²⁵ Este ejemplo es una versión simplificada de las demostraciones contenidas en Wright (1977: 229ss), Ramos & Valle (1983: 142-145) y Gill (1996: 517-518).

Es importante recalcar que la tasa de ganancia tiende a caer no porque el trabajo se haga *menos* productivo, sino porque se hace progresivamente *más* productivo. La acumulación provoca el descenso de la cuota de beneficio al aumentar la composición del capital, pero este descenso solamente puede ser compensado por un aumento de la tasa de plusvalía, la cual sólo puede aumentar gracias a un nuevo aumento de la mecanización. La creciente dificultad de valorización del capital se expresa finalmente en una caída efectiva de la tasa de ganancia, en una ralentización o una detención de la acumulación.

La imposibilidad de que la tasa de plusvalía compense la tendencia alcista del capital constante (C) se puede representar en función de las tasas de variación del valor de la fuerza de trabajo (γ) y del capital constante (α), entre los períodos “0” y “n”. Dado un número constante de trabajadores, tenemos un cierto VN, por lo que en el momento “n”, $C_n = C_0(1 + \alpha)_n$; $V_n = V_0(1 - \gamma)_n$, y $p_v = VN - V_0(1 - \gamma)_n$.²⁶

$$g'_n = \frac{VN - V_0(1 - \gamma)^n}{C_0(1 + \alpha)^n + V_0(1 - \gamma)^n} \Rightarrow pv'_{n \rightarrow \infty} = \frac{VN - V_0(1 - \gamma)^n}{V_0(1 - \gamma)^n} = \infty; \quad g'_{n \rightarrow \infty} = 0$$

En efecto, se comprueba que en tales términos, el incremento infinito de la tasa de plusvalor supone, en el límite, el descenso de la tasa de ganancia.

2.4.3. OTRAS DIMENSIONES DE LA GANANCIA: EL MARGEN Y LA MASA DE BENEFICIOS

La caída de la tasa de beneficio no implica que deba asimismo descender el margen de ganancia, definido como el beneficio por unidad de producto o respecto del precio de venta. Un rasgo inherente del curso de la acumulación es el descenso del valor unitario de cada mercancía. Aunque la inversión en capital constante sea superior, el flujo de valor que se transfiere del capital desembolsado a la mercancía puede representar un porcentaje menor respecto al valor unitario. A pesar de que el valor nuevo incorporado descende en términos absolutos, su composición se modifica en favor del trabajo excedente y, así, cabe la posibilidad de que la ganancia por unidad de mercancía (g_u) se incremente. Lo expresamos en función de dos momentos en el tiempo, $t = 1$ y $t = 2$, respecto de las variables flujo:

²⁶ Siguiendo la demostración de Cogoy (1974: 1242-1243).

$$(c + v + pv)^{t=1} > (c + v + pv)^{t=2} \Rightarrow g_u^1 = \left(\frac{pv}{c + v + pv} \right)^{t=1} < g_u^2 = \left(\frac{pv}{c + v + pv} \right)^{t=2}$$

La elevación del margen de ganancia es una posibilidad, y una realidad para “los capitalistas que usan la planta y el equipo más grandes y más mecanizados,” quienes “tendrán mayores márgenes de ganancia al precio vigente ya que sus costos unitarios serán inferiores.” (Shaikh, 1983: 14) Si al aumentar la productividad baja el valor del producto, entonces cae el precio, pero “ello no será obstáculo para que, en las condiciones indicadas, aumenta la parte del producto que representa plusvalía y, por tanto, la proporción de la plusvalía con respecto al valor reproducido.” (Marx, TPV, II: 239-240) Aunque descienda la cantidad total de trabajo contenido en la mercancía y su precio, la parte proporcional de este valor formada por la plusvalía puede incrementarse. La ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (y el aumento de la masa de ganancias) “se expresa también en el hecho de que la baja en el precio de las mercancías producidas por el capital va acompañada de un aumento relativo de las masas de ganancia contenidas en ellas y realizadas a través de su venta.” (Marx, K, III/6: 296)²⁷

Aunque los métodos de producción más avanzados, intensivos en capital, producen mayores márgenes de ganancia, tienden también a generar menores tasas de ganancia. (...) Para los capitalistas individuales que han sido los primeros en adoptar estos métodos de producción más capitalizados, los costos unitarios más bajos y la mayor participación en el mercado, compensan la, en cierta medida, menor tasa de ganancia. (Shaikh, 1983: 15)

Si bien el peso relativo del capital variable desciende respecto del constante, su magnitud absoluta puede incrementarse y con él el volumen de plusvalor generado. Por tanto, la caída de la tasa de ganancia y el aumento de su masa expresan contradictoriamente el mismo fenómeno.

²⁷ Esta cuestión la resume Guerrero (2004: 153): “pero la ley también se manifiesta en una “baja” del precio de las mercancías y, a la vez, en un aumento de la parte que representa el plusvalor en ese precio (aumento de $pv/(c+v+pv)$); o sea, un “aumento relativo” de la ganancia que contiene éste (sin embargo, ese aumento de la parte de pv coincide con un descenso mayor de la parte de v y un descenso igual de $(v+pv)$; por tanto, con un aumento mayor de la parte de c , como ya vimos). Contradice por tanto la idea popular de que el margen de ganancia se rebaja voluntariamente y se compensa con un volumen vendido mayor (masa mercantil creciente), lo cual procede del concepto de J. Steuart de “ganancia sobre la enajenación”, que deriva a su vez de la concepción del capital comercial.”

$$m_g = g' \cdot K$$

Para que la masa de ganancias (m_g) crezca, el capital (K) deberá aumentar en mayor proporción de lo que disminuya la tasa de ganancia (g'). Como las variaciones de los factores de una multiplicación pueden expresarse como una suma de variaciones de dichos elementos, tenemos una suma de la variación del capital, que es positiva, y de la tasa de ganancia, negativa, por lo que nuestra condición se puede expresar señalando que la masa de ganancia no disminuye si y sólo si la tasa de variación del capital desembolsado supera al valor absoluto de la tasa de variación de la tasa de ganancia.

$$\Delta m_g = \Delta g' [< 0] + \Delta K [> 0] \Rightarrow \Delta m_g > 0 \Leftrightarrow \Delta K > | \Delta g' |$$

La intensificación del ritmo de acumulación es otra parte de la ley, consecuencia de la caída de la rentabilidad y que posibilita que no descienda la masa, “por tanto, las mismas leyes producen para el capital social una creciente masa absoluta de ganancia y una decreciente cuota de ganancia.” (Marx, K, III/6: 287) En resumen, “las mismas causas que producen la tendencia a la baja de la cuota general de ganancia determinan una acumulación acelerada del capital y, por tanto, el crecimiento en la magnitud absoluta o en la masa global del plus trabajo apropiado por él (plusvalía, ganancia).” (Ibíd.: 294-295)

2.4.4. EL DESARROLLO DE LAS CONTRATENDENCIAS

En la formulación de la ley surge la necesidad de explicar por qué la caída de la tasa de beneficio no es mayor y constante en el tiempo.²⁸ Marx señala que intervienen “influencias opuestas, las cuales contrarrestan y neutralizan el efecto de la ley general y sólo se dan el carácter de una tendencia.” (Marx, K, III/6: 305)

La existencia de una serie de fuerzas que impulsan ascendentemente a la tasa de ganancia es crucial para la comprensión del funcionamiento de esta ley. Resulta esencial no obstante distinguir entre ambos tipos de fuerzas tendenciales en el seno de una jerarquía (de dominación) y por tanto de importancia en el análisis de la economía en su constante

²⁸ “En vez de la dificultad que hasta ahora ha ocupado a los economistas, a saber, explicar la baja de la cuota de ganancia, surge la dificultad contraria, es decir, explicar por qué ésta no es mayor y más rápida.” (Marx, K, III/6: 305)

evolución. Por mucha intensidad con la que se manifiesten, las contratendencias no pueden eludir su estatus. Ello significa que se supeditan a la tendencia general y determinante que presiona hacia la caída de la rentabilidad, se insertan en ella, la modifican, pero siempre dentro de ciertos límites.

La tendencia dominante lo es en la medida que establece tales límites entre los cuales las fuerzas contrarrestantes pueden operar. En palabras de Shaikh (1990: 55) “precisamente porque estas contratendencias operan dentro de límites estrictos, la caída por largo período de la tasa de ganancia sobresale como tendencia dominante.” La funcionalidad de estas fuerzas se reduce a que la caída de la rentabilidad se manifieste como una ley tendencial, así, “hace que actúe más como tendencia, es decir, como una ley cuya vigencia absoluta se ve contenida, entorpecida y atenuada por circunstancias que la contrarrestan.” (Marx, op. cit.: 308)²⁹

Es preciso aclarar que la ley en sí misma incorpora estas fuerzas contradictorias, sin ellas no tendría el rango de tendencia. La distinción argumental que lleva a cabo Marx es meramente *conceptual* o *expositiva*, es decir, con el propósito de clarificar la cuestión. El desarrollo de la ley es el desenvolvimiento contradictorio de fuerzas que operan en distinto sentido, pero lo crucial es que ambas, tendencia pura y contratendencias, forman parte ineludible de la ley. A continuación enumeramos las fuerzas contrarrestantes que Marx desarrolla en el capítulo XIV del libro III de *El Capital*.

i) Aumento del grado de explotación del trabajo. El aumento de la tasa de plusvalor que Marx analiza en este epígrafe como contratendencia es “el aumento de la cuota de plusvalía absoluta, debida a la prolongación de la jornada de trabajo” (Ibíd.: 308) o a su intensidad, dado un determinado nivel de productividad o de relación del capital constante respecto a la porción variable del capital.³⁰

²⁹ Si así fuese, el sentido histórico del modo de producción capitalista dependería del equilibrio de fuerzas en un momento dado, esto es, no existiría en forma abstracta a partir de sus características endógenas. Como consecuencia, la apropiada intervención reformista estatal en política económica surgiría como posibilidad de guiar su desarrollo.

³⁰ El incremento de la tasa de plusvalor derivado de una composición del capital acrecentada no es considerada como causa contrarrestante. Así entendemos la defensa de Rosdolsky (1968: 445) respecto de los críticos, quien afirma que “Marx, en el parágrafo I de ese capítulo (“Elevación del grado de explotación del trabajo” [en referencia a las causas contrarrestantes]), por ejemplo, sólo considera aquellos métodos de explotación en los

ii) Reducción del salario por debajo de su valor. Esta fuerza “es una de las causas más importantes que contienen la tendencia decreciente de la cuota de ganancia,” a pesar de lo cual, señala Marx, al tratarse, en definitiva, de la desviación de un precio mercantil respecto de su centro de gravedad del valor, “nada tiene que ver con el análisis general del capital, sino que forma parte de la exposición de la competencia, que no se trata en esta obra.” (Ibíd.: 309) La importancia de la caída de los salarios como palanca para incrementar el plusvalor cuando la masa de excedente resulta insuficiente muestra el antagonismo central de la relación capital-trabajo, que en las épocas de intensa acumulación podía en cierta manera ocultarse, así como evidencia el rol de la pauperización de la clase obrera.

A partir de este momento, el empobrecimiento de la clase obrera constituye no solamente una premisa relativa sino una condición absoluta para el mantenimiento del capital, y es en esta fase, la más elevada de la acumulación capitalista, en la que Marx consideró que la clase obrera afectada de lleno en sus propias condiciones de existencia cuestionaría el poder del capital. (Moral & Raimond, 1986: 61)

iii) Abaratamiento de los elementos del capital constante. Con el incremento de la productividad se reduce el valor de los elementos del capital constante, el cual no sigue el ritmo ascendente de su masa material o cantidad física (la composición técnica).³¹ Se demuestra que la productividad incrementada, que genera la caída tendencial de la rentabilidad, modera la manifestación de la ley en la realidad.

iv) La sobrepoblación relativa. La existencia de un excedente de población para las necesidades de valorización es inseparable del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. Permite que en ciertas ramas la fuerza de trabajo sea relativamente más abundante debido a

que, al mismo tiempo que el crecimiento de la tasa de plusvalor "no tiene lugar un aumento del capital constante o un aumento relativo del mismo con respecto al capital variable", es decir, donde la composición orgánica del capital permanece inalterada en primera instancia." Esto prueba que Marx desarrolla la ley sobre la base de una tasa de plusvalor creciente incluso antes de considerar las causas contrarrestantes, y además en virtud de las mismas causas que empujan al alza la composición de capital. Esta puntualización ilustra el error de Weeks (1981: 199-200). Este autor señala que la ley como tal se caracteriza por un aumento de la composición técnica del capital que incrementa la composición orgánica, a los viejos valores, por lo cual la tasa de plusvalor todavía no varía en este nivel de abstracción. Obviamente, en estas condiciones la tasa de ganancia desciende, lo que para él constituye la ley como tal del cap. XIII. Por tanto, Weeks entiende el incremento de la tasa de plusvalía como una contratendencia, de forma similar a Sweezy (1942: 114).

³¹ Ibíd.: 310. En verdad, es una mera repetición de una tendencia propia de la acumulación. No obstante, se puede interpretar a partir de la depreciación de los elementos del capital constante que suceden en las crisis, y que reducen la relación en precios de C/V sin modificar el ratio de sus masas. Esta idea se vincula a nuestra interpretación de los conceptos de la composición orgánica y en valor en Marx, que se expone posteriormente.

su abaratamiento en virtud de los bajos salarios, por lo que el capital variable puede ocupar una proporción considerable del capital global, elevando la masa y tasa de plusvalor.³²

v) El comercio exterior. En la medida en que el comercio exterior abarata *en parte* los elementos del capital constante, *en parte* los medios de subsistencia necesarios en los que se transforma el capital variable, actúa en favor de la recuperación de la tasa de ganancia al elevar la tasa del plusvalor y haciendo descender el valor del capital constante.³³

vi) El aumento del capital en acciones. Marx añade este punto sin que entre en su análisis.³⁴

2.5. ASPECTOS DE LA LEY

2.5.1. EL CARÁCTER DE LEY TENDENCIAL

La idea de *ley tendencial* significa que la teoría de Marx no predice ni mucho menos que se deba producir una baja continua y efectiva de la tasa de ganancia. La posibilidad de períodos en los que aumente dicha tasa³⁵ es perfectamente coherente con el contenido de la formulación marxiana de la ley tendencial de su caída, por lo que no existe, pues, contradicción alguna. “En toda la producción capitalista la ley general se impone como

³² Ibid.: 311. En cierta manera, es una variante de la segunda causa. Ambas hacen referencia a la caída de los salarios.

³³ Es cierto que esta mención parece contradecir nuestra interpretación del modo de producción capitalista como el objeto de *El Capital*, ya que sugiere posicionarse en el ámbito de las formaciones sociales. Aun reconociendo que desde una perspectiva global esta causa no es apropiada, ya que se debe insertar en el propio régimen de producción, podemos aducir que, de la misma forma que anteriormente mencionaba ciertas ramas de producción, podemos considerar que aquí lo hace, también parcialmente, pero desde el nivel nacional. O bien, se puede entender como, dado el modo de producción capitalista, el efecto de la liberalización de sus partes constitutivas, no necesariamente desde la perspectiva de un país.

³⁴ Marx señala aquí que esos capitales, a pesar de estar invertidos en grandes empresas productivas, una vez deducidos todos los costos sólo arrojan pequeños o grandes intereses, los dividendos (como los *ferrocarriles*). En el capital por acciones es posible excluir de la tendencia hacia la homogeneización de las tasas sectoriales de ganancia a un número de ahorradores, a quienes vale un dividendo inferior a dicha tasa promedio (véase Guerrero, 2006: 154). Desde el punto de vista teórico cabe incluirlos en el cálculo de la tasa, y se obtendría entonces una tasa de ganancia menor que la existente en apariencia, que es la que en realidad guía a los capitalistas. Sería menor porque justamente en esas empresas el capital constante es máximo en relación con el variable (K, III/6: 315-316). En el séptimo tomo, Marx (K, III/7: 144) explica que “como la ganancia reviste aquí, exclusivamente, la forma del interés, tales empresas son posibles cuando arrojen el interés puro y simple, y ésta es una de las razones que detienen la caída de la cuota general de ganancia, ya que estas empresas, en las que el capital constante guarda una proporción tan enorme con el variable, no entran necesariamente en la compensación de la cuota general de ganancia.”

³⁵ Por ejemplo, la salida de la crisis y el inicio de un nuevo ciclo de acumulación es posible que venga acompañada de un incremento de la rentabilidad del capital.

tendencia predominante sólo de un modo muy complicado y aproximativo, como una media de oscilaciones perpetuas que no se puede fijar nunca.” (Marx, K, III/6: 210) Estas contradicciones aparentes y coyunturales deben interpretarse “como manifestaciones de una evolución que, aunque dominada implícitamente por una tendencia a la baja, está continuamente sometida a influencias en sentido contrario que ralentizan o invierten su curso.” (Gill, 1996: 528) A este respecto, Martínez Marzoa caracteriza la cuestión de las contratendencias y la ley de forma acertada.

Tal tesis no afirma como necesario que la tasa de ganancia descienda de hecho; lo que afirma es mas bien la necesidad que el capitalismo tiene de hacer funcionar las “causas contrarrestantes”. Y no deja de ser curioso que buena parte de las críticas en cuestión se limiten a exponer la importancia de unas u otras de esas causas, ya enumeradas por Marx. (Martínez Marzoa, 1983: 72)

Ello no impide ni mucho menos que en un momento dado ambas fuerzas puedan operar en un plano de igualdad, pero lo relevante es que la tendencia dominante emana de la naturaleza intrínseca del sistema en cuestión y moldea su devenir.³⁶

No debemos esperar que las leyes se confirmen empíricamente en cada instancia concreta (por ejemplo, que cada medida sucesiva de la cuota promedio de ganancia deba ser menor que la anterior) porque pueden intervenir determinaciones de orden más alto que limiten o incluso inviertan la tendencia a un nivel inferior. Esto no significa que la tendencia subyacente no exista, o que la niegue la determinación de nivel más alto, porque la determinación de nivel más alto tiene que enfrentar la tendencia de nivel menor o trabajar a través de ella. (Foley, 1986: 18)

La ley en su carácter tendencial incorpora las fuerzas contrarrestantes. No es una ley que en su formulación general dependa de la relativa fortaleza de la tasa de plusvalor y la composición del capital, lo que haría indeterminada la evolución. Al contrario, el distinto lugar que dichas fuerzas ocupan implica la existencia de una tendencia descendente. Ahora bien, la manifestación concreta, más allá de la ley abstracta, sí depende de la incidencia relativa de las fuerzas que presionan en sentido contrario. La incomprensión de esta distinción entre lo abstracto y lo concreto impide entender la aparente contradicción entre la ley general y ciertas situaciones concretas, como si la formulación abstracta contuviera y

³⁶ En este sentido, Cutler y otros (1977: 114-115) afirman que “una ley tendencial puede considerarse como una simple actualización o potencialidad presente en la unidad del ser en cuestión (capitalismo), y comprendida en su concepto. Es un efecto necesario inmanente en el ser del concepto.”

reflejara el desarrollo concreto, sin necesidad de las necesarias mediaciones entre ambas dimensiones.³⁷

2.5.2. LA MANIFESTACIÓN EXTERNA

El carácter tendencial de la ley determina la forma que adopta su manifestación. Marx aclaraba con cautela que “la ley actúa solamente como tendencia cuyo efecto sólo se manifiesta palmariamente bajo determinadas circunstancias y en el transcurso de largos períodos.” (K, III/6: 314) Además, la ley significa una presión hacia la caída de la rentabilidad y a la acumulación acelerada que surge en el ámbito de la producción, pero que se manifiesta de forma invertida por medio de los fenómenos de mercado. Es por ello por lo que no cabe confundir los fundamentos de la ley con las formas bajo las cuales aparece en la superficie de las cosas. No obstante, la ley existe y actúa aun cuando no se exprese directamente como una caída efectiva de la tasa de beneficio, pues puede adoptar la forma de una tendencia acrecentada a acumular.

Baja de la cuota de ganancia y acumulación acelerada no son más que expresiones distintas del mismo proceso, en el sentido de que ambas expresan el desarrollo de la fuerza productiva. Por su parte, la acumulación acelera la baja de la cuota de ganancia, en cuanto con ella viene dada la concentración de los trabajos en gran escala y, con ella, una composición más alta del capital. Por otro lado, la baja de la cuota de ganancia acelera, a su vez, la concentración del capital y su centralización por medio de la expropiación de los pequeños capitalistas, mediante la expropiación del último resto de productores directos en los que todavía queda algo que expropiar. (Marx, III/6: 317-318)

La baja de la tasa de beneficio es un acicate para una aceleración de la acumulación, permitida por el aumento de la masa de plusvalor e impulsada por el afán del capitalista por evitar la caída de su ganancia relativa. Asimismo, esta inversión en su manifestación externa se evidencia en la forma que adopta como desequilibrios de oferta y demanda, de producción y consumo. Ello se ejemplifica con la percepción, por parte del capitalista, de un problema de mercancías invendidas lo que en realidad constituye un problema de rentabilidad.³⁸

³⁷ Un ejemplo de lo señalado radica en las propuestas verificadoras que soslayan estas cautelas y exigencias teóricas y metodológicas. Por ello, se caracterizan por una ingenuidad metodológica alarmante que inhabilita su pretensión de contrastar la ley. Un ejemplo paradigmático de lo expuesto en cuanto a incomprensión y simplificación absolutas lo encontramos en Samuelson (1967: 622-623).

³⁸ Cuando abordemos la crisis económica como un producto de la caída del beneficio mostraremos la manifestación de la misma como sobreproducción de capital y de mercancías.

Aun cuando la manifestación adopte estas formas “confusas”, la ley se hace presente, indirectamente, por el tipo de respuesta que suscita en el capital. En un contexto de reducción de los niveles de rentabilidad, las empresas pretenden recomponer las condiciones para su valorización. Por una parte, proceden a reestructurar su proceso productivo: deslocalizaciones, intensificación del ritmo de trabajo, reducción de la plantilla, etc., y por otra reclaman una serie de medidas al sector público tales como la moderación salarial, flexibilidad del mercado de la fuerza de trabajo, restricción de los derechos de los trabajadores, etc. Estas expresiones de la *ofensiva* capitalista nacen de la permanente tendencia hacia la erosión de su tasa de beneficio y se proponen por tanto frenarla o incluso revertirla. Su éxito parcial no deroga en ningún caso el funcionamiento de la ley, sino que, muy al contrario, no hace sino evidenciar su existencia “palpable” incluso en presencia de una evolución que no se manifieste en forma descendente. Por consiguiente, la ley es sentida por el capital como una presión cada vez mayor que reclama un esfuerzo superior por mantener la tasa de beneficio, y materializado en una serie de medidas que buscan restablecer tales condiciones deterioradas.

2.5.3. EL SIGNIFICADO DE LA LEY

En primer lugar, la LTDTG es el resultado al que se llega de aplicar la teoría laboral del valor al proceso de formación de capital, o lo que es lo mismo, expresa la repercusión de la ley del valor sobre el proceso de acumulación capitalista.³⁹ Así, la ley expresa y refleja la naturaleza contradictoria de tal proceso desde la perspectiva capitalista.

La tendencia descendente de la tasa de beneficio expresa la forma particular que bajo la producción capitalista adquiere el incremento de la capacidad material de producción de valores de uso, o, en palabras de Marx (K, III/6: 279) “la tendencia progresiva de la cuota general de ganancia a bajar no es, por tanto, más que *una expresión peculiar del modo capitalista de producción* del desarrollo progresivo de la fuerza productiva social del

³⁹ Como señala a su vez Mattick (1969a: 67; 1974b: 81). Por tanto, no compartimos la opinión de Duménil & Lévy (2003: 9) cuando sostienen que no se vincula de ninguna manera de la teoría del valor. En nuestra exposición de la LCTTB hemos demostrado que la ley del valor no sólo se ha erigido como un elemento importante de la argumentación, sino que, en su ausencia, difícilmente pueda sostenerse su validez.

trabajo.”⁴⁰ Aquí está latente el antagonismo entre valor de uso y valor, entre los aspectos técnicos materiales de la producción y la exigencia de la valorización, en definitiva, evidencia la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción.⁴¹

Como expresión de este cúmulo de contradicciones de la producción capitalista, de ello se sigue que la ley representa a su vez la tendencia secular del modo de producción capitalista y sus límites lógicos e históricos. Con el paso del tiempo, el restablecimiento de las condiciones de rentabilidad deterioradas se vuelve cada vez más difícil y problemática, exigiendo por tanto un grado superior de destrucción de valor y regresión social.⁴² Ello muestra la creciente regresividad del régimen de producción capitalista. Si en un primer momento su papel progresivo en la historia se justificó por el espectacular desarrollo de las fuerzas productivas que posibilitó, a pesar de los innumerables costes humanos acaecidos, las tendencias que posee llevan a que se agudicen las contradicciones que genera. El restablecimiento de las condiciones de rentabilidad que erosiona esta tendencia deviene cada vez más dificultoso y dichos costes humanos se acrecientan. En definitiva, evidencia el carácter *histórico* y *transitorio* del modo de producción capitalista.⁴³

Como vemos, la ley ocupa un lugar central en el análisis marxista de las tendencias y límites de la economía capitalista. Pero resaltar la importancia de una categoría como la tasa de rentabilidad en procesos tan generales como los expuestos no implica monocausalidad ni unilateralidad.

⁴⁰ Marx (G, II: 299) también lo expone así: “el incremento de la fuerza productiva es equivalente a) al incremento de la plusvalía relativa o al tiempo relativo de plusbajo que el trabajador entrega al capital; b) a la mengua de trabajo necesario para la reproducción de la capacidad de trabajo; c) a la merma de la parte del capital que se cambia por trabajo vivo, con respecto a las partes del mismo que participan en el proceso de producción en calidad de trabajo objetivado y valor presupuesto.”

⁴¹ Lo cual podemos explicar así: la productividad material creciente de valores de uso toma, bajo las condiciones de la producción capitalista, la forma social peculiar de un socavamiento de la fuente de plusvalor que lleva a una caída tendencial de la rentabilidad.

⁴² “Debido a la baja en períodos prolongados de la tasa de ganancia, cada ascenso largo sucesivo se caracteriza por tasas de ganancia y crecimiento de largo plazo generalmente inferiores, de tal manera que, en el mundo dominado por el capitalismo, los problemas de estancamiento y desempleo a escala mundial empeoran con el tiempo.” (Shaikh, 1990: 64)

⁴³ Gillman (1957: 23-24) señala que si no existiera esta ley tendencial, parecería difícil considerar que el desarrollo de los conflictos intra e interclasistas pudieran llegar a convertirse en una amenaza para la supervivencia del capitalismo. El conflicto interno a la clase capitalista, tanto nacional como internacional, se transformaría en una concurrencia pacífica.

Postular que la caída de la tasa de beneficio constituye la tendencia *secular* más *importante* del desenvolvimiento capitalista y el punto de referencia más relevante a la hora de construir una teoría de la acumulación y la crisis, no significa ni ignorar la existencia de otros fenómenos significativos, ni caer en suerte alguna de monocausalidad. Muy al contrario (...) la caída *tendencial de la tasa de beneficio* no es una causa *última y unilateral*, sino el resultado sintético y articulado de un complejo y dinámico grupo de factores y mediaciones. Factores y mediaciones que por cierto no operan de manera discriminada y autónoma, sino mediatizados por las exigencias de valorización del capital. (Moral & Raimond, 1986: 35)

2.6. ANEXO. CUESTIONES CONTROVERTIDAS DE LA LEY

i) La competencia capitalista. La ley no se explica por la competencia entre los capitales. En contra de la creencia de Smith (1776), quien sí mantenía este hilo causal, Marx sostiene algo sustancialmente diferente:

La competencia sólo puede bajar permanentemente y en todas las ramas de la industria, las tasas del beneficio, esto es, sólo puede bajar permanentemente las tasas medias del beneficio, si es concebible y sólo en la medida en que sea concebible una baja general y permanente, una baja que opere como ley, de las tasas del beneficio, previamente a la competencia y sin tener que ver con ella. La competencia ejecuta las leyes internas del capital, las impone como leyes obligatorias a cada capital, pero no las crea. Las pone en práctica. Por consiguiente, explicarlas simplemente por la competencia significa admitir que no se las ha comprendido. (Marx, G, II: 285)

La LTDTG es independiente de este mecanismo competitivo ya que las leyes de la competencia sólo ejemplifican las leyes del capital. Lo que afirma el análisis de Marx es precisamente el sentido opuesto, a saber: “la baja de la cuota de ganancia provoca la lucha competitiva entre los capitales, y no viceversa,” (Marx, K, III/6: 337) o expresado en otras palabras, “la cuota de ganancia no disminuiría por la competencia debida a la superproducción de capital. Sino, por el contrario, porque la menor cuota de ganancia y la superproducción de capital surgen de las mismas circunstancias, se produciría ahora la lucha competitiva.” (Ibíd.: 332)⁴⁴ La masa global de plusvalía no depende en modo alguno de la competencia. Ésta se limita a contribuir a que el reparto del monto total de plusvalor se realice proporcionalmente al capital adelantado por cada capitalista. Este proceso se materializa mediante el reparto inter-ramal de las inversiones de capital. En conclusión, “la competencia sólo puede actuar sobre la cuota de ganancia en tanto en cuanto actúa sobre los precios de las mercancías.” (Marx, K, III/8: 331) Debido al carácter

⁴⁴ Clarke (1994) aduce otra razón, vinculando la competencia a la tendencia hacia la sobreproducción. Este autor considera que la tendencia a la sobreproducción no puede comprobarse por la competencia, sino que “la competencia presupone la sobreproducción, ya que los capitalistas sólo experimentan la presión competitiva cuando el producto es mayor que la cantidad que puede venderse a un precio que corresponda al precio de producción. La competencia es simplemente la forma en la que la sobreproducción es experimentada por cada capitalista individual. Así, la competencia es simultáneamente la causa y el resultado de la sobreproducción, y en este sentido es la expresión superficial de la tendencia a la sobreproducción que es inherente en la forma social de la producción capitalista.” (Ibíd.: 192-193)

distorsionador de la competencia, es un error analítico comenzar una teoría con un análisis de la misma.⁴⁵ Al contrario, comenzamos en el nivel de las relaciones sociales y nos preguntamos la razón de que debiera haber competencia. El aspecto esencial son estas relaciones que determinan y regulan la interacción de productores.

ii) Sobre el papel de la lucha de clases y el determinismo económico. Una de las acusaciones esgrimidas contra nuestra interpretación de la dinámica de la tendencia de la rentabilidad alude a la no inclusión del proceso social de la lucha de clases y la exclusión del papel consciente del individuo, cayendo en un cierto determinismo tecnológico o economicismo.⁴⁶ Moral & Raimond (1986) señalan algunas de las razones de esta interpretación:

Existe una base material, histórica, que explica la formación de esta concepción y del consecuente prejuicio que comporta. Se trata de una determinada versión de la Economía Política marxista que encuentra sus orígenes en el *naturalismo evolucionista* de la II Internacional, y que comparte con esta concepción una matriz común, consistente en enfocar dicotómicamente la relación entre Economía Política y “lucha de clases”. En la inadecuada comprensión de esta relación descansa en buena medida la viciada controversia que se da en el seno del marxismo, entre “humanismo” y “determinismo”. (Moral & Raimond, 1986: 32)

¿Es por tanto, la que hemos expuesto, una ley mecánica que ignora las contradicciones sociales? Pensamos que todo lo contrario, más que considerar falsa esta crítica, creemos que no sólo no soslaya la lucha de clases, sino que la contempla en todo su desarrollo. En absoluto prescindimos de una realidad tan importante como el conflicto inter-clasista, sino que únicamente, pensamos, lo ubicamos en su ámbito apropiado, el conjunto de relaciones de producción y distribución. A su vez, le atribuimos los límites que la reproducción del capital le impone. Tales son las exigencias, por otra parte, de un enfoque basado en el materialismo filosófico. En Marx, la economía política (crítica) posee una dimensión no sólo histórica, como a menudo suele caracterizarse,⁴⁷ sino también social, en el sentido que se contrapone al reduccionismo tecnológico.

Contraponer o reducir a compartimentos estancos *economía y lucha de clases*, constituye una vulneración del sistema teórico marxiano, un retorno a posiciones pre-marxistas no menos grosero que la que revelan aquellas posiciones que pretendan reducir la *lucha de clases* a un mero ejercicio ideológico-político

⁴⁵ Como es el procedimiento de la economía vulgar, caracterizado así por Marx (K, III/6: 303): “el economista vulgar no hace más que traducir a un lenguaje aparente más teórico, generalizador, las peregrinas ideas de los capitalistas prisioneros de la competencia y se esfuerzan por construir la exactitud de estas ideas.”

⁴⁶ Por ejemplo, en las críticas que destina Clarke a los que él denomina fundamentalistas, siguiendo la etiqueta que ya utilizara Fine & Harris (1979) frente a autores como Yaffe o Bullock, comenta que “la principal debilidad política de la formulación fundamentalista de la ley de la tendencia de la tasa de ganancia a caer era que separaba por completo la tendencia a la crisis del desarrollo de la lucha de clases al presentar la ley como una consecuencia mecánica del incremento en la composición orgánica del capital” (Clarke, 1994: 52). Asimismo, Lebowitz (1976: 250), en oposición al derrumbe, señala que el verdadero límite del capital es el proletariado progresivamente concienciado que reconoce en el capital su propia barrera.

⁴⁷ Nos ceñimos aquí, simplemente, a que su objeto es un modo de producción históricamente determinado, el capitalismo.

expresado en *correlaciones de fuerzas* y desprovisto de referentes lógico-materiales. (Moral & Raimond, 1986: 33)

Hemos destacado, en el nivel de abstracción correspondiente al capital y al trabajo en su generalidad, la lucha en el proceso de trabajo, la forma como contribuye a explicar la mecanización y su fundamento en la caída de la tasa de ganancia y posteriormente en la crisis. Por tanto, es sumamente errónea este tipo de acusación, que se basa en reducir el ámbito de tal lucha a la esfera de la distribución del producto. La LTDTG no es una ley técnica que pueda entrar en contradicción, ya sea subsumiendo o tensionando, con los fenómenos sociales ligados a la lucha de clases. Es una expresión del antagonismo social entre el capital y el trabajo, desarrollado en torno a la exigencia (voluntad) del capital por dilatar la tasa de explotación, reforzar su dominio e impulsar la productividad, todo ello como manifestaciones de su pretensión de valorización ilimitada. Las leyes económicas que expusiera Marx son las leyes de la lucha de clases, pero en un contexto determinado que las moldea, imponiendo una lógica y unas exigencias concretas. De ahí que rechacemos los aspectos vacíos de la psicología o la antropología para fundamentar los rasgos básicos de la economía capitalista. En esta cuestión compartimos la visión de Moral y Raimond sobre que “la LCTTB no es una ley técnica que mediatice o se superponga a la lucha de clases sino una consecuencia directa e inmediata de la misma, una expresión de la propia lucha de clases.” (Ibíd.: 32) Es más, se erige en la expresión más elevada del conflicto capital-trabajo y la evidencia de la incapacidad por parte del capital de contrarrestarla o absorberla. ¿Cómo se explica esta relación? De forma apropiada señalan estos autores que “la lógica de la reproducción y desarrollo de la "lucha de clases" entre capital y trabajo, se expresa en la "ley del valor", de la que se deriva la LCTTB.” (Ibíd.: 33) En cualquier caso, es harto evidente que en Marx cualesquiera leyes técnicas de producción vienen sometidas a la lógica de valorización. En definitiva, compartimos las conclusiones que extrae Guerrero sobre las relaciones entre *lucha de clases* y *leyes económicas*.

No hay oposición entre dos principios diferentes (...) sino complementariedad. No se puede comprender la auténtica dimensión de la lucha de clases capitalista si no se pone en relación con la dialéctica entre fuerzas productivas y relaciones de producción (lo mismo que no se entiende la evolución de la tasa de plusvalía si no se relaciona con el movimiento de la composición del capital). Los que acusan de "economicista" a esta interpretación del marxismo no han entendido la metodología marxiana. (Guerrero, 1989: 904)

iii) Consideraciones sobre la verificación o refutación de la ley. El insuficiente trabajo teórico desarrollado en torno a los fundamentos de la ley y su correspondencia con la manifestación concreta, lo cual incorpora muchos otros elementos del pensamiento marxista y su método analítico, ha sido un factor destacado bien para soslayar estas cuestiones y centrarse en el estudio empírico, bien, por el contrario, para rechazarlo de plano. Ya sea con el afán de verificar la existencia de la ley como para probar su inoperancia, los esfuerzos desplegados se han centrado en limitar la defensa o la crítica a este ámbito. Al mismo tiempo, nos encontramos también con el razonamiento “esencialista”, que postula la imposibilidad de que trabajo estadístico alguno tenga la menor importancia en lo que se refiere a su sustento o refutación. Por esta razón, nos encontramos entre dos posiciones cuyo absolutismo rechazamos, por más que ambas contengan elementos adecuados y rescatables. En lo que a la primera cuestión se refiere, el carácter mismo

de ley tendencial ya mencionamos que incidía sobre la manifestación de la ley, lo cual implica igualmente la necesidad de ciertas valoraciones a la hora de caracterizar los estudios estadísticos que pretenden verificarla o refutarla. Un análisis en abstracto que contraste empíricamente un aumento o una caída de la tasa de ganancia ni prueba ni desmiente esta ley tendencial de la tasa de beneficio.⁴⁸ Exponemos algunas cautelas:

i.a) La consideración del lapso temporal. Es una cuestión sumamente subjetiva ¿es suficiente para obtener conclusiones sobre una ley general del funcionamiento de la economía capitalista? Al respecto, no importa que se estudien 10, 20 o 50 años, pues siempre un movimiento en un sentido determinado de la rentabilidad en este período puede ser desmentido por la evolución en un lapso mucho mayor en el cual aquel se inscribe. En otras palabras, lo que una investigación para un lapso temporal determinado identifique como, digamos, una tendencia efectivamente decreciente, puede ser en realidad una leve caída en el marco de un período varias veces mayor que refleje nítidamente una tendencia ascendente con leves descensos periódicos que en ningún caso modifican la tendencia general.

i.b) La dimensión del objeto de estudio. No cabe extraer conclusiones relativas a una ley general correspondiente a la evolución de un determinado modo de producción en abstracto tomando como punto de referencia una formación económica aislada. Por grande, importante y pertinente que pueda ser, como el caso recurrente de los Estados Unidos⁴⁹ (que pudiera jugar el papel que en tiempos de Marx correspondía a Inglaterra), como decimos, ni siquiera en tal caso pudiera legítimamente suponerse representativo en toda su extensión de la caída tendencial de la rentabilidad propia del modo de producción capitalista. Son varios los aspectos a tener en cuenta: a) cualquier formación social es meramente un subconjunto de un ámbito superior, el que corresponde al sistema capitalista mundial. La teoría de Marx se refiere al modo abstracto de producción capitalista, cuya representación real más cercana es el sistema capitalista mundial. Aun en este caso, habría que tener en cuenta no obstante los eslabonamientos intermedios que enlazan la dimensión de lo abstracto con lo concreto;⁵⁰ b) las relaciones entre las distintas formaciones sociales introducen elementos que modifican el análisis abstracto del modo de producción. En algunos casos pueden significar una presión añadida en favor de los postulados generales; pero en otros,

⁴⁸ De ahí que podamos calificar de ingenuidad epistemológica a los “verificadores” de la ley, tales como Gillman (1957) o Mage (1963). El primero señala que “en este libro, tratamos de validar estas teorías a la vez sobre bases teóricas e histórico-estadísticas, y son estas últimas que nos hacen dudar,” (Ibíd.: 13) mientras que Mage afirma que “el presente estudio pone a prueba la “ley” de Marx en los ámbitos teórico y empírico,” (Ibíd.: i) así como que “la invalidación de esta hipótesis no refutaría en sí misma la teoría de Marx, pero arrojaría dudas sustanciales sobre sus conclusiones de la teoría.” (Ibíd.: 170) Moral & Raimond (1986: 30) les critican acertadamente afirmando que, al utilizar este procedimiento “habría de conducir inevitablemente a la producción de resultados de equívoca y contradictoria interpretación, que en suma ni han probado ni refutado la operatividad empírica de la ley.”

⁴⁹ El propio Moseley (1991: 49) señala que “no es completamente legítimo someter a prueba la teoría de Marx sobre la base de estimaciones derivadas para una economía nacional, en este caso la economía de Estados Unidos,” pero reconociendo que resulta imposible hacerlo para la economía mundial.

⁵⁰ Como sostiene Mattick (1973: 144), el modelo de Marx es un sistema cerrado y homogéneo, mientras que una determinada economía no lo es, y puede reducir el aumento de la composición orgánica exportando capital, aumentar sus beneficios en el mercado mundial importando beneficios de fuera, etc.

podrían manifestarse como contratendencias poderosas a la efectiva manifestación de la ley. Ambos factores pueden tener su contraparte en otra formación social, lo que invalidaría un estudio parcial,⁵¹ c) una formación social no se caracteriza por un modo de producción puro, sino que, normalmente, incorpora modos y relaciones económicas pretéritas que han sobrevivido y se someten a la lógica dominante del capital, lo que implica transferencias de ingreso entre tales circuitos que inciden sobre la magnitud del valor y la tendencia de la valorización.

i.c) El carácter de la ley y su complejidad real. La LCTTB es una ley dinámica que desaparece cuando se comparan estados estáticos, o cuando el análisis económico sigue la metodología de la estática comparativa. La incompreensión de sus fundamentos más profundos puede hacer soslayar los eslabones intermedios y las contradicciones en su manifestación superficial en el proceso real de la competencia. Los resultados que se obtengan no reflejan sólo una tendencia, sino también los esfuerzos realizados por el capital por hacer frente a la ley, que de igual forma sirven para mostrar la existencia real de la misma.⁵²

i.d) Las estadísticas con las que se lleva a cabo el trabajo empírico. Actualmente, la disponibilidad de este tipo de información es muy abundante, pero no significa que la contrastación empírica de ciertas leyes carezca de dificultades. El tipo dato estadístico que requiere la teoría marxista no se corresponde con el material existente. Así, no es tanto un problema cuantitativo como una dificultad cualitativa,⁵³ pues el impedimento no brota de la naturaleza de la hipótesis. Por otra parte, nos encontramos con el vínculo entre teoría y estadística, o con la construcción de modelos econométricos *ad hoc* que siempre verifican el planteamiento teórico sustentado.⁵⁴

En segundo lugar, en relación a la posibilidad de la verificación empírica, e incluso a la legitimidad de proceder a un análisis empírico de ciertas categorías marxistas, existe otra corriente en la

⁵¹ Como ejemplo, digamos que una economía hegemónica (véase Estados Unidos), se ubica en un plano que le permite desplegar las fuerzas contrarrestantes en una dimensión superior a la capacidad que cualquier otra economía puede mostrar. Esto podría ser el caso de la extraordinaria capacidad de atracción de capitales, hacer que ciertas crisis reviertan en otras economías, etc. En el caso de una economía subdesarrollada (México), cabe, en principio, la posibilidad de que suceda lo contrario.

⁵² Por ello, la evolución de las variables, supongamos en términos de una relación distinta respecto a los postulados teóricos de la ley, incluirá probablemente una ofensiva capitalista frente al trabajo. En estas circunstancias, lo que la ley marxista sustenta es que tales esfuerzos deben ser mayores conforme se desarrolla el capital, cuya contrastación empírica, si bien ciertamente complicada, sería un argumento a favor.

⁵³ Esta cuestión se trata más en detalle con posterioridad en el capítulo 6.

⁵⁴ Convenimos con la advertencia de Mandel (1962, II: 324): “la econometría debe, pues, quedar subordinada a una teoría económica general. En el momento en que quiera independizarse de ésta, corre el riesgo de conducir a falsas pistas.” En este sentido, resulta muy apropiada la crítica de Thurow (1983: 131), cuando comenta que “la econometría dejó de ser una herramienta para la verificación de las teorías y se convirtió en un escaparate para la exhibición de teorías. Se construyeron modelos estadísticos para demostrar que ciertas teorías eran consistentes con los datos. Pero otras teorías eran también consistentes con los mismos datos, y sólo ocasionalmente podría rechazarse una teoría a causa de éstos. En consecuencia, la buena teorización económica se volvió más importante que cualesquiera datos (...) y la teoría volvió a imponerse sobre ellos (...) Ningún conjunto de datos podría perturbar jamás una teoría, porque siempre podría construirse un modelo econométrico congruente con la teoría y con los datos.”

que encontramos algunos detractores, entre los que podemos destacar a Paul Mattick.⁵⁵ Esta perspectiva identifica el rechazo del empirismo con la necesidad de descartar la contrastación empírica o la aceptabilidad de los fenómenos concretos.⁵⁶ La mera existencia de la ley del valor supone ya en un primer momento la justificación de su postura, pues “la opaca realidad del mercado no puede reconducirse a relaciones de valor, aun cuando esté determinada por éstas en su desarrollo.” (Mattick, 1973: 124) Sin embargo, esta opinión adolece de una incomprensión de la vinculación que existe entre el aspecto de valor y los fenómenos concretos en los que se materializa el devenir capitalista. El sesgo teórico de las estadísticas convencionales significaría asimismo un problema irresoluble, incluso para emitir conclusiones serias sobre las leyes del movimiento del capital a partir de la estadística económica.⁵⁷ En palabras de Mattick (1974a: 172) “está inscrito en la esencia del capitalismo que la vinculación cuantitativa entre los fenómenos del mercado y las categorías marxianas fundamentales (...) no pueda verificarse y esto ya por el hecho de que los datos disponibles acerca de los fenómenos del mercado no pueden considerarse exactos.” La manifestación de la ley se reduciría a los aspectos indirectos, como una reducida tasa de formación de capital (Mattick, 1969a: 91). La demostración empírica de la teoría marxista de la acumulación, sostiene Mattick, se lleva a cabo con la concentración y centralización del capital, consecuencias de la tendencia al descenso de la cuota de ganancia y a través de las crisis, la cual constituye la constatación más sólida de la ley, “y no con deficientes investigaciones estadísticas que como mucho pueden llegar a señalar que el capital se acumula en unas ocasiones más rápidamente y en otras con más lentitud.” (Ibíd.: 119)

Sólo por la ausencia de acumulación se muestra la cara empírica de la caída tendencial de la tasa de beneficio, cuando ésta desciende efectivamente. Es por esta razón que no tiene demasiado sentido deducir de las ingentes estadísticas de que se dispone para los últimos cien años el movimiento de la tasa de beneficio. La tasa de beneficio no cae continuamente con el aumento de la composición orgánica del capital, o, lo que es lo mismo, con la acumulación de capital. La tendencia se convierte en realidad en las crisis capitalistas cuando se presenta una falta de plusvalía en comparación con lo que sería necesario para una acumulación sostenida con la tasa de beneficio adecuada. (Mattick, 1973: 117)

Esta posición es caracterizable en cierta manera como un *marxismo metafísico* sólo preocupado por las esencias y que desdeña el análisis de los hechos concretos, que por otra parte, estos últimos son las

⁵⁵ Y también Latouche (1973), quien sostiene que “no se trata de una ley empírica, producto de la observación de hechos, sino de una ley teórica, resultado de una elaboración intelectual sobre los conceptos. Como toda ley científica, es susceptible de explicar la realidad pero no se identifica con ella. Es absurdo querer criticar la ley marxista oponiéndola la pretendida 'lección de los hechos'.” (Ibíd.: 164) Remitimos al argumento crítico de Moral & Raimond (1986: 29-31) que seguimos en su mayor parte en este apartado.

⁵⁶ Defienden que carece de sentido este procedimiento ya que tanto la teoría del valor como la LTDTG se limitan a explicar el desarrollo lógico del capital, no siendo posible establecer una correspondencia inmediata entre este desenvolvimiento y los fenómenos empíricos.

⁵⁷ Asimismo señala Mattick (1973: 164) que “la teoría del valor en tanto que "regulador" de la economía capitalista excluye que el movimiento contradictorio del capital pueda ser seguido continuamente de manera consciente y directa en sus manifestaciones concretas. Si esto último fuera posible no sería necesaria la teoría del valor para comprender la historia de los últimos cien años.”

vías de manifestación de tales *esencias abstractas*.⁵⁸ De esta manera huye de lo concreto excluyendo los eslabones que posibilitan su aprehensión teórica, y termina por dejar a la discusión metodológica sin referentes materiales. Aceptar esta posición significa ubicar a la teoría marxista en el plano de la simple especulación metafísica al margen del ámbito científico, lo que implica rebajar el alcance de su capacidad explicativa. Nuestra interpretación del planteamiento de Marx alude precisamente a su pretensión de comprender los hechos concretos, para lo cual se dota de unos instrumentos analíticos abstractos o esenciales cuya función, no lo olvidemos, es servir de medio, no de fin en sí mismos.⁵⁹ Ello se debe a que la expresión de los fenómenos no coincide con su esencia, pero pese a todos los inconvenientes que se presentan y que es preciso tener en cuenta, entendemos que es posible verificar la ley, siendo consciente de que tal propósito,

exige previamente definir y delimitar con precisión el modelo teórico y las pertinentes mediaciones existentes entre las tendencias lógicas y las manifestaciones empíricas del desenvolvimiento capitalista, conforme a los supuestos epistemológicos immanentes a la formulación marxiana. Es decir, se trata de determinar empíricamente la vigencia de la ley en base a unos criterios de verificación coherentes con las propias exigencias lógico-teóricas de la formulación marxiana. (Moral & Raimond, 1986: 30)

Ciertamente, para ello existen muchos y variados inconvenientes, lo que implica que tal objetivo conlleve una dificultad acrecentada.⁶⁰ Sin embargo, lo que estas cuestiones evidencian es simplemente el rigor de cualquier método científico. La metodología del trabajo práctico debe respetar los postulados teóricos del análisis marxista para ser coherente con sus exigencias. En cualquier caso, no significa negar la legitimidad del trabajo práctico, es sólo un reflejo de la complejidad de la economía real y alerta sobre la imperiosa necesidad de partir de un desarrollo teórico apropiado. En definitiva, queremos resaltar que la imposibilidad de verificación directa no implica negar la necesidad del test empírico, el cual exige el análisis teórico de los eslabones que unen lo abstracto y lo concreto, lo que caracteriza la tarea de la ciencia. Como expresa Valenzuela (1990: 66) “la imposibilidad de la verificación directa no exime a tales categorías del test empírico. En este caso necesitan eslabonamientos o mediaciones teóricas que unan las categorías más abstractas con otras que se sitúen en un nivel más concreto y que sí puedan ser sometidas al control empírico.”

⁵⁸ “El marxismo metafísico se despreocupa de las mediaciones que permiten arribar a lo concreto y, de hecho, permanece férreamente anclado en los niveles más abstractos del argumento. En este plano, no puede (como regla) someterse a los rigores de la contrastación empírica y con una soltura de cuerpo más o menos habitual, transforma sus impotencias en virtud sosteniendo que “el nivel más abstracto es ajeno al test empírico”. Por cierto, una disciplina que rechaza el test empírico se descalifica inmediatamente en cuanto a su eventual dimensión científica. A lo más, funcionará como doctrina puramente filosófica.” (Valenzuela, 1993: 67)

⁵⁹ Así se expresa Grossmann, de quien Mattick era discípulo: “Marx no quiere limitarse absolutamente -dejando a un lado los fenómenos- a la simple investigación de la “esencia”; más bien el conocimiento de lo esencial tiene como función el darnos la posibilidad de comprender los fenómenos concretos.” (Grossmann, 1929b: 71)

⁶⁰ Por la ausencia de un aparato estadístico apropiado que se corresponda con las categorías de la teoría laboral del valor, además, se debería realizar un estudio que abarcara todos los ámbitos de la economía y los vinculara con fenómenos de la historia, la política, etc., para establecer su interconexión, a lo que se debería añadir una adecuada contextualización no sólo geográfica, sino en lo que respecta a su ubicación en un momento dado del desarrollo capitalista, sea de acumulación, crisis, fase de la onda larga, etc.

3. CONTROVERSIAS EN TORNO A LA CAÍDA TENDENCIAL DE LA TASA DE BENEFICIO

En este capítulo revisamos críticamente las principales posiciones teóricas respecto de la ley de la tendencia al descenso de la tasa de beneficio. En primer lugar, abordamos las que postulan una tesis causal distinta a la que aquí defendemos, es decir, una tendencia que es producto de la creciente mecanización, para posteriormente analizar las corrientes contrarias a la formulación de la ley.¹

Existe una gran distinción entre el análisis económico que desarrolló Marx y el de la inmensa mayoría de sus proclamados seguidores. No obstante, estas interpretaciones no surgen gratuitamente. Marx señalaba que “por crudas que sean estas nociones, brotan necesariamente del modo absolutamente falso en que se representan las leyes inmanentes de la producción capitalista dentro de la competencia,” (K, III/6: 296) donde todo se presenta de forma invertida, y de la misma forma lo hace por tanto en la conciencia de los agentes, y también, como vemos, entre algunos estudiosos de Marx.

A continuación distinguimos dos corrientes teóricas sobre la caída tendencial de la tasa de beneficio en la literatura: i) la basada en el estrangulamiento de las ganancias; y ii) la que enfatiza la expansión de las actividades improductivas, exponiendo en cada una de ellas, a su vez, los enfoques más destacados.

3.1. EL ESTRANGULAMIENTO DE LAS GANANCIAS

En esta sección evaluamos críticamente las explicaciones de la caída de la rentabilidad debido a un estrangulamiento de las ganancias. Destacamos a quienes atribuyen la restricción a la presión salarial (*profit squeeze*) y a la extensión de las actividades improductivas, debido tanto al seguimiento en la literatura como a las controversias que suscita la experiencia

¹ Así podremos comprobar la veracidad de las conclusiones de Rosdolsky (1968), quien opinaba que “difícilmente haya otro principio del edificio teórico económico de Marx que la crítica académica y no académica rechace tan unánimemente como su ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia. Y acaso no hay ningún otro punto en el que la argumentación de los críticos resulte menos satisfactoria que en éste.” (Ibíd.: 440)

mexicana, aunque a su vez mencionamos otras variantes con un contenido ciertamente marginal.

3.1.1. LA PRESIÓN SALARIAL

Esta línea de argumentación ha encontrado una creciente popularidad desde los años setenta en el contexto de la crisis económica y su singular coincidencia con el tradicional discurso de la economía dominante,² tras el predominio de la concepción subconsumista en las décadas anteriores dentro de la corriente marxista norteamericana. No obstante, este planteamiento encuentra sus orígenes en autores como D. Ricardo³ y contemporáneos de Marx que fueron objeto de su crítica, véase F. Bastiat y H. Carey, principalmente. Asimismo, estas ideas serían defendidas por Tugán-Baranowsky, Von Bortkiewicz, Von Charasoff o J. Robinson, entre otros. Sin embargo, en el ámbito de la economía marxista o neomarxista también ha logrado multitud de adeptos, destacando las corrientes de la economía radical de Estados Unidos (*Radical Economics*) y de la Nueva Izquierda de Gran Bretaña (*New Left*), y más recientemente el denominado “marxismo analítico” o de la “elección racional”.

3.1.1.a. FUNDAMENTOS

Esta teoría sostiene en líneas generales que la causa de la tendencia de la ganancia hacia el descenso radica en la presión ejercida por los salarios crecientes, que estrangulan la rentabilidad del capital al aumentar por encima de la productividad. La disminución de las ganancias tiene como resultado una caída correspondiente de las inversiones que conduce a un incremento de la productividad aún más lento. El resultado final, por consiguiente, es una

² “Pero esta misma observación también es hecha frecuentemente por economistas burgueses, como en el caso reciente de Williams Nordhaus en el Instituto Brookings. (...) Irónicamente, en tanto el economista burgués Nordhaus culpa al "costo del capital" por la caída, los marxistas la atribuyen a los "problemas del trabajo!" (Shaikh, 1978b: 292)

³ Marx (G, II, 291) explicaba su visión así: “Ricardo observó esta tendencia a la caída de la tasa de beneficio paralelamente al aumento del capital, y como él confundía el beneficio con la plusvalía, tuvo que hacer que aumentara el salario para lograr que disminuyera el beneficio. Pero como al propio tiempo vio que en la realidad el salario disminuía más que aumentaba, hizo que creciera su valor -esto es, el cuanto de trabajo necesario- sin que aumentara su valor de uso. De hecho, pues, sólo hizo crecer la renta de la tierra.” En otro lugar señala que “como para él la tasa de ganancia y tasa de plusvalía (...) son idénticas, puede explicar la baja permanente de la ganancia o la tendencia decreciente de ésta por las mismas razones que condicionan una baja permanente o una tendencia decreciente de la tasa de plusvalía.” (TPV, II: 403)

crisis económica.⁴ A pesar de esta concepción general, existen algunas diferencias en las explicaciones de los distintos autores.

M. Dobb (1937) fue de los primeros economistas del campo “marxista” en atribuir la caída tendencial de la rentabilidad a la presión salarial. Para Dobb, la elevación de la composición orgánica del capital que trae consigo la acumulación era una consecuencia de los salarios crecientes y no su causa. El aumento salarial, sin embargo, se vinculaba únicamente a la fase denominada “monopolista” del capitalismo, debido a la reducción de la sobrepoblación relativa que le es propia.⁵

Siguiendo esta línea de periodización del capitalismo, encontramos en Sweezy (1942: 87-108, 166-168) la explicación recurrente del proceso de acumulación de capital que conduce a incrementos salariales que restringen la tasa de explotación con la misma causalidad atribuida a la mecanización que veíamos en Dobb. Sin embargo, la particularidad de Sweezy radica en el hecho de que aplique este análisis a la fase competitiva del capitalismo.⁶ Observamos, pues, que ambos autores comparten los mismos fundamentos al interpretar la causalidad del aumento de la composición orgánica del capital y la atribución de la vigencia de la ley a únicamente a una de las fases de un mismo modo de producción, en un caso la monopolista y en el otro la competitiva.

Posteriormente, aparecieron una serie de análisis al calor de la crisis económica capitalista de los años setenta, que otorgaron una preeminencia a la creciente combatividad del movimiento obrero en sus demandas salariales, colocando así la lucha de clases en el centro del debate. Una de las obras clásicas de la teoría de la restricción del beneficio por la

⁴ De acuerdo a la apropiada caracterización que de esta visión lleva a cabo Wright (1977: 216).

⁵ Por contra, concibe la época competitiva del capitalismo disponiendo de una abundante reserva de trabajadores que presionaban hacia la moderación salarial. Esta curiosa separación de la historia del régimen de producción capitalista ha tenido gran relevancia entre los economistas marxistas, tal vez por la autoridad de quien lo expuso por vez primera, V. I. Lenin, en su famosa obra *El Imperialismo, Fase Suprema del Capitalismo*. Esta idea sugiere un estadio anterior dominado por la libre competencia, por lo que ha originado diversas interpretaciones respecto a las leyes de movimiento, la posibilidad de aplicar a ley del valor, el carácter de la competencia, etc. Por el contrario, nuestra posición es contraria a esta caracterización de la historia del capitalismo.

⁶ Véase Baran & Sweezy (1966: 47-66). En la fase monopolista del capitalismo, la ley de la tendencia creciente del excedente sustituye a la caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, estos autores señalan que con esta sustitución no niegan ni enmiendan la ley de Marx, “simplemente estamos tomando en cuenta el hecho indudable de que la estructura de la economía capitalista ha sufrido un cambio fundamental desde que el teorema fue formulado. Lo más esencial acerca del cambio estructural del capitalismo competitivo al monopolista encuentra su expresión teórica en esta sustitución.” (Ibíd.: 62)

presión salarial es la de Glyn & Sutcliffe (1972) en su estudio de la economía inglesa. Estos autores sostienen que la clase capitalista se mostraba incapaz de trasladar tales costes salariales crecientes a los precios a causa de la competencia entre los países capitalistas.⁷ Boddy & Crotty (1975) realizan una argumentación similar para el caso de Estados Unidos. Conciben “la erosión de los beneficios como el resultado de luchas de clases exitosas,” (Ibíd.: 1) que después será revertido por el incremento del desempleo que permite controlar las demandas salariales, por lo que esta sobrepoblación condiciona la evolución salarial.⁸ Weisskopf (1979) estudió a su vez la economía estadounidense, y vio en el poder negociador y organizativo de los trabajadores, sobre todo en la fase de acumulación álgida y su reducido desempleo, la fuente de las demandas salariales obreras. Estas interpretaciones que hemos expuesto coinciden en fundamentar el descenso de la rentabilidad en su estimación de una relación decreciente de ganancias a salarios que precede a la crisis y que ellos identifican con la tasa de plusvalor.

Otro autor con una caracterización similar es Itoh (1978), quien no obstante lleva a cabo una elaboración teórica más sofisticada y se distancia (o simplemente matiza) en cierta manera de los economistas mencionados. El vínculo entre alzas salariales y estrangulamiento de las ganancias es explicada por Itoh mediante el mecanismo del crédito, el cual presiona sobre los tipos de interés. Así, sostiene que “la demanda incrementada de capital-dinero en presencia de una caída en la tasa de ganancia debido a un alza en los salarios, deviene un resultado inevitable del proceso de acumulación de capital cuando la teoría del exceso de capital se extiende apropiadamente.” (Ibíd.: 146) Como consecuencia, se modificarían los precios de las mercancías aumentando los de los sectores de baja composición e incrementándose, a su vez, los precios de los bienes de consumo que han registrado una demanda superior si la oferta no se ha ajustado.⁹ Por tanto, la causa se localiza en una insuficiencia de medios de circulación que constriñe el proceso de acumulación.

⁷ “La caída en la participación de los beneficios y la tasa de ganancia en el RU [Reino Unido] ha resultado de la combinación de la competencia internacional y la presión salarial.” (Ibíd.: 70) Culpabilizan a la caída del beneficio relativo debido a que el ratio capital-producto permanece constante en general. Sin embargo, Yaffe (1973: 56) afirma que el crecimiento de los salarios netos después de impuestos fue inferior al de la productividad en el lapso 1956-1971.

⁸ Debemos aclarar que en estos autores no se contiene la formulación teórica de una crisis general, sino la de un ciclo de negocios influenciado por el ejército de reserva.

⁹ Itoh, op. cit.: 150.

Por otra parte, la estabilidad de la tasa de explotación es concebida por Laibman (1982) como un resultado de la lucha sindical, reconociendo así la posibilidad del descenso de la tasa de ganancia.¹⁰

3.1.1.b. EVALUACIÓN CRÍTICA

Una vez expuestos los principales argumentos del estrangulamiento de las ganancias vamos a realizar un examen crítico de sus fundamentos teóricos, no siempre explícitos, y así superar las críticas parciales al uso.¹¹

Este análisis supone un paso atrás respecto a Marx en favor del pensamiento de Ricardo (Weeks, 1979: 259), por mucho que tenga el mérito de subrayar la realidad de la lucha de clases como elemento central en la acumulación de capital,¹² pues en la práctica comparte su diagnóstico final con la economía burguesa en general.¹³ En una crítica a la teoría de G. Cassel, quien afirmaba que en la coyuntura alta cobran existencia una serie de factores como los aumentos de salarios, de los precios de los elementos del capital fijo, de la tasa de interés, etc., que elevan los costes de producción e inciden negativamente sobre el producto, Grossmann (1929a: 96) señalaba certeramente que “se sobreentiende que el aumento de los costos de producción constituye una amenaza para la rentabilidad y que por tanto puede contribuir a fortalecer la crisis. Pero este factor tan sólo acompaña y acelera el surgimiento de las crisis; de ningún modo puede decirse que las produzca.” Y en palabras de Marx:

Las crisis van precedidas siempre, precisamente, de un período de subida general de los salarios en el que la clase obrera recibe *realitier* [realmente] una participación mayor en la parte del producto anual destinada al consumo (...) [Parece, pues, que la producción capitalista implica condiciones que no dependen de la buena o mala voluntad, condiciones que sólo toleran momentáneamente esa

¹⁰ Asimismo, Laibman es un crítico de los defensores de la LCTTB y en su consideración de la elección de técnica se distancia de las posiciones marxianas llegando a una posición neoclásica. Sugiere realmente que los capitalistas podrían, tal vez con el apoyo del Estado, beneficiarse de los avances técnicos para impulsar la tasa de beneficio.

¹¹ Como las de Bell (1977) y Wright (1977), quienes aceptan la argumentación causal de Dobb y ubican el error en su monocausalidad, no en sus fundamentos básicos. Ello se evidencia, en el caso de Wright, al asumir algunos de los supuestos de la teoría que pretende criticar, como la concepción de la relación salario/beneficio en términos sraffianos.

¹² Según el elogio de Wright, op. cit.: 217, si bien nuestra crítica también parte de dicha realidad.

¹³ Como afirma acertadamente Shaikh (1978b: 292) “una versión capitalista del argumento del estrangulamiento de la ganancia aparece en cada crisis.”

prosperidad relativa de la clase obrera, y siempre en calidad de ave de las tormentas, anunciadora de la crisis]. (Marx, K, II/5: 90 [502])¹⁴

Aquí se revela la importancia del análisis marxista de la acumulación, y en concreto de los supuestos sobre los cuales la construye. Marx prescinde de las variaciones de estos precios (salarios, precios de las restantes mercancías, interés), porque él asume que todo se vende por su valor. Obviamente, esta premisa se impone igualmente para una de estas mercancías, la fuerza de trabajo. En toda su exposición del curso de la acumulación, los obreros reciben como remuneración un equivalente al valor de su fuerza de trabajo, y en estas condiciones explica la LCTTB y el surgimiento inevitable de la crisis.

Estos procesos son argumentados como productos de la acción de la ley del valor, la cual es sistemáticamente ignorada por estos autores. Una consecuencia de esta exclusión es la confusión en el empleo de las categorías analíticas. El empleo de la relación en precios de los beneficios respecto de los salarios (B/W), siguiendo la tradición de Ricardo-Sraffa, como si fuera un índice de la tasa de plusvalor marxiana, no tiene en cuenta la discrepancia que existe. Su distinción teórica y la correspondiente diferencia sustancial de su magnitud estimada conducen a conclusiones diametralmente opuestas. Así, como las crisis se manifiestan en términos de precios y ganancias, caen en el error de pensar en tales magnitudes *transfiguradas* como verdaderas causas explicativas. Como corolario de tales errores, esta tradición niega el postulado de Marx sobre la existencia de una tendencia creciente de la tasa de plusvalor.¹⁵

Comprobar empíricamente que la razón beneficios a remuneraciones ha descendido no prueba absolutamente nada. Más allá de esta relación matemática, se deben argumentar los nexos causales y los determinantes fundamentales de la ganancia para explicar las razones de su evolución. En ausencia de ello, cabe establecer a priori cualquier vínculo algebraico que proporcione la coartada teórica deseada. En este sentido, si, como hacen estos autores, es posible entender el proceso de acumulación desde las magnitudes convencionales de los

¹⁴ Entre corchetes hemos reproducido la traducción de Siglo XXI y su página de referencia por considerarla más apropiada en este caso respecto a la de Akal que utilizamos a lo largo del texto.

¹⁵ “Es perfectamente posible explotar más a los trabajadores y, por lo tanto, hacer que produzcan mayor producto excedente, y que al mismo tiempo, los capitalistas no pueden vender ese mayor producto y, por tanto, no pueden transformarlo en ganancias monetarias.” (Shaikh, 1978b: 291)

fenómenos económicos, no habría necesidad de dotarse de una teoría del valor y sus conceptos de valor, capital variable, plusvalor, etc.

Anteriormente justificamos que las categorías de la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital, el capital variable, entre otros, no son categorías cuyas magnitudes respectivas respondan a procesos de formación independientes. En las fórmulas matemáticas que las relacionan subyace una causalidad insoslayable sólo entendible bajo una aproximación dinámica y que se vincule a un cuerpo teórico apropiado. Pero es precisamente de lo que carecen estas teorías de la restricción del beneficio. En efecto, se reducen a una visión estática a la manera de Sraffa, incapaz de captar la *esencia* en su *movimiento*. Este tipo de elaboraciones se sirve de unas relaciones técnicas de producción dadas, definidas usualmente a partir de las matrices insumo producto, para postular una relación inversa entre tasa de beneficio y salarios reales. De lo que se sigue que estos últimos poseen la *extraordinaria* capacidad de determinar la evolución del resto de categorías económicas. Así, “en esta perspectiva, los mayores salarios son la fuente tanto del cambio tecnológico (intensificando el capital en respuesta a los más altos salarios) y, si son suficientemente elevados, una caída de la tasa de beneficio.” (Fine, 1991: 110)

En un momento dado, estamos de acuerdo en argumentar que la rebaja salarial impulsa la ganancia, lo cual proporciona una ventaja competitiva al capitalista innovador, y al contrario si ocurriera un alza súbita de salarios desconocida por sus competidores. Sin embargo, esta caracterización conlleva importantes limitaciones explicativas. Lo que ilustra es simplemente una divergencia de intereses, la contradicción entre la ganancia y el salario, personificada por la lucha de clases entre el capitalista y el trabajador, aspecto esencial de la crítica marxiana. No obstante, en ningún caso puede probar que en el proceso de acumulación el incremento de los salarios socave la rentabilidad.

El alza del salario no es la causa fundamental del cambio técnico, si bien en un momento dado puede favorecerlo. Al considerar que es al revés, el cambio técnico que posibilita acrecentar la productividad lo que da lugar a sentar las bases de posibles incrementos salariales dentro de ciertos límites, tomamos la dinámica de la acumulación

como la variable *independiente* y la relación salarial como la variable *dependiente*.¹⁶ En este sentido, Marx se expresaba con extraordinaria claridad.

Son estos movimientos absolutos en la acumulación del capital los que se reflejan como movimientos relativos en la masa de la fuerza de trabajo explotable y, por tanto, inciden a creer que se deben al movimiento propio de esta última. Por utilizar una expresión matemática: la magnitud de la acumulación es la variable independiente, la magnitud de los salarios la dependiente, y no al revés. (Marx, K, I/3: 78-79)

La expansión de la productividad que acompaña a la fase de acumulación posibilita un aumento (y no una disminución) de la tasa de explotación. Así pues, “la tendencia a la baja de la cuota de ganancia va unida a una tendencia al alza en la cuota de plusvalía, esto es, en el grado de explotación del trabajo. Nada más tonto, pues, que explicar la baja de la cuota de ganancia por un alza en la cuota del salario, aunque excepcionalmente así pueda ocurrir.” (Marx, K, III/6: 315) Incluso si asumiéramos este caso que menciona Marx, un alza *excepcional* de los salarios que en un momento determinado superara al de la productividad y perjudicara así la expansión de la tasa de plusvalía, la acumulación dispone de sus propios medios para superar el *impasse* en virtud del monopolio de la burguesía sobre los medios de producción.

La acumulación se amortigua a consecuencia de la subida del precio del trabajo, por embotarse el aguijón de la ganancia. La acumulación disminuye. Mas con su disminución desaparece la causa de éste, a saber, la desproporción entre capital y fuerza de trabajo explotable. El mecanismo del proceso de producción capitalista elimina, pues, hasta los obstáculos que crea transitoriamente. El precio del trabajo baja de nuevo a un nivel correspondiente a las necesidades de valorización del capital, ya sea este nivel inferior, superior o igual al que se reputaba normal antes de producirse la subida de salarios. (Marx, K, I/3: 78)

Como vemos, una de las fallas esenciales de esta postura es su incompreensión del mecanismo de la acumulación capitalista en su vínculo causal con la dinámica salarial.¹⁷

¹⁶ Mientras explicitaba los supuestos en los que se basaba la teoría ricardiana de la plusvalía, Marx (TPV, II: 383) describía su argumentación señalando que “por consiguiente, salario y plusvalía -estas dos categorías en que se divide el valor de la mercancía o el producto mismo- no sólo se hallan, pues, en razón inversa entre sí, sino que el prius, lo determinante, es el movimiento de los salarios. El alza o la baja de éstos provoca el movimiento inverso en lo tocante a la ganancia (plusvalía). El salario no aumenta o disminuye porque baje o suba la ganancia (plusvalía), sino al contrario: la plusvalía (ganancia) sube o baja porque disminuye o aumenta el salario.” Podemos observar aquí la diferencia respecto a la causalidad establecida por Marx.

Ignora que “su naturaleza excluye toda reducción en el grado de explotación del trabajo o todo incremento en el precio del trabajo que pudiera amenazar seriamente la constante reproducción de la relación capitalista y su reproducción a una escala cada vez más amplia.” (Marx, op. cit.: 80) Este aspecto es esencial, ya que esta corriente trata la oferta de trabajo como si fuera determinada independientemente de la demanda de trabajo, mientras que la acumulación actúa simultáneamente sobre los frentes de la oferta y demanda laboral.¹⁸ La razón de este error en gran parte se debe a que analizan solamente el aspecto *cuantitativo* de la acumulación, excluyendo el carácter esencial del cambio técnico y, por consiguiente, la relevancia del lado *cualitativo*.

Al justificar los salarios excesivos fundados en el menor ejército de reserva, se trata la discusión de la reproducción ampliada contenida en el capítulo XXI del libro II de *El Capital* como si fuera la síntesis de un sistema de acumulación. Allí, Marx supone una composición técnica del capital previamente dada, fija. Este aspecto lo resalta Weeks (1979: 270) al afirmar que “todos los teóricos de la presión salarial tratan la acumulación en una sociedad capitalista madura como si estuviera ocurriendo en el estadio de la manufactura, cuando la producción del plusvalor absoluto es dominante.”¹⁹ En ese estadio histórico, en la infancia de la producción capitalista, Marx ubica tal correspondencia entre acumulación y demanda de fuerza de trabajo. Sin embargo, debemos distinguir la expansión puramente cuantitativa de los circuitos del capital (reproducción ampliada) del proceso expansivo que incorpora una dimensión cualitativa particular, el desarrollo de las fuerzas productivas, la concentración y centralización de capitales, y por consiguiente el establecimiento de nuevos valores.

Esta última cuestión es importante, ya que el valor de la fuerza de trabajo depende del valor unitario de los bienes de consumo y del volumen de mercancías que entran en el

¹⁷ Esta confusión se evidencia en la consideración de la mecanización, concebida como un método para elevar la rentabilidad general, mientras que hemos comprobado que precisamente es lo que socava la rentabilidad promedio. Ya en su momento Marx reprochaba a Ricardo y Smith que no tuvieran en cuenta el capital constante en su análisis del salario y el plusvalor. En tales circunstancias, “es evidente que la parte de uno solo puede aumentar o disminuir en la proporción en que disminuye o aumenta la parte del otro,” (Marx, TPV, II: 383) soslayando la dimensión cualitativa del proceso de acumulación.

¹⁸ Es la propia acumulación de capital la que produce su propia oferta excedente al liberar trabajadores con la mecanización creciente, haciendo que *hasta cierto punto* la oferta de trabajo sea independiente de la oferta de obreros. Véase en este punto a Marx, op. cit.: 105-106.

¹⁹ Esto es lo que ocurre según Weeks (1979) en el análisis de Itoh, ya que la plusvalía relativa sólo aparece durante la crisis misma, y la subsecuente expansión se produce sobre la base de la plusvalía absoluta.

consumo obrero.²⁰ La teoría de la presión salarial piensa que los beneficios caen si este volumen (el poder adquisitivo) aumenta en mayor medida que la productividad, mientras que si lo hace más rápidamente que la caída del valor unitario aumenta el valor de la fuerza de trabajo. Ello implica que ambos procesos serían independientes, mientras que en realidad, el aumento del volumen está relacionado con la caída del valor unitario.

En general, las oscilaciones salariales se mantienen en los límites fijados por la evolución de la productividad mediante las fluctuaciones de la reserva de trabajadores. Al considerar que los salarios son los responsables de su caída, se asume implícitamente que en presencia de un salario real constante, la tendencia de la ganancia es ascendente. Por tanto, el cambio técnico en estas condiciones tendría por consecuencia la mejora del nivel de rentabilidad.²¹

Una cuestión no suficientemente tratada en la literatura marxista, al menos de forma explícita, es el papel de los salarios en la acumulación de capital, y más en concreto los salarios crecientes.²² Sin olvidar que el salario es un coste en el ciclo de valorización del capital y que su evolución se ve regulada por la ganancia y el ejército de reserva, no es óbice para poder señalar que una acumulación sostenida requiere de aumentos salariales.²³ En efecto, “Marx no sólo destacaba la posibilidad, sino también la necesidad del incremento de los salarios reales en la fase de prosperidad del ciclo industrial.” (Rosdolsky, 1968: 329) Y no solamente en las secciones del libro I en las que supone una composición constante del capital, lo que caracteriza como la situación más favorable para la clase obrera, sino también en el análisis integrado de la acumulación del libro III y la consideración de la expansión de la composición de capital y del ejército industrial de reserva.

²⁰ Seguimos en este punto la crítica que realiza Weeks, op. cit.: 272-273.

²¹ En este aspecto coincide con el análisis matemático convencional de la selección de técnicas. Se puede observar en Roemer (1979), Bowles (1981) y Armstrong & Glyn (1980), entre otros. Esta cuestión lo analizamos más en detalle en el epígrafe dedicado al debate sobre la elección de técnica y el cambio técnico.

²² La necesidad de enfatizar las posiciones antagónicas del capitalista y el trabajador, así como el proceso económico desde el ámbito de la producción, han llevado a absolutizar el papel del salario como un coste. Ciertamente, la pretensión empresarial de reducirlo al máximo y la importancia que muestra su caída, principalmente, en las crisis como causa contrarrestante (pues constituye uno de los factores sobre los que se apoya la reanudación de la acumulación) son consideraciones que compartimos. Todo ello es vital frente a las concepciones *armoniosas* y *reformistas* que destacan el lado (aislado) de la demanda. Pero, aun señalando esta legitimidad, se debe complementar con un análisis riguroso de la funcionalidad del salario para la acumulación, sin que pueda significar modificar el cuerpo del argumento general.

²³ Asumimos la caracterización de Weeks (1979: 278) y que comparte Guerrero (1989: 739).

La acumulación capitalista es un proceso de cambio cualitativo que incorpora la concentración y centralización del capital, en el que los capitales se mueven entre las diferentes ramas en búsqueda de la mayor rentabilidad. Según se contrae el ejército de reserva, los salarios crecientes se convierten en el mecanismo por el cual la fuerza de trabajo global existente es redistribuida (centralizada) hacia los capitales o esferas de la producción más eficientes. Constituye la única vía disponible para el capital con la cual poder distribuir la fuerza de trabajo social entre las distintas ramas conforme al patrón cambiante de producción. Los salarios no sólo sirven para reproducir al obrero colectivo como fuerza de trabajo de la sociedad, sino también para regular su división social (función de localización) mediante sus *variaciones en el tiempo* y la *dispersión cuantitativa* entre sectores y áreas geográficas. En este sentido, los incrementos del salario reflejan una pugna, pero no sólo la del antagonismo capital-trabajo, sino la del conflicto abierto entre capitales, en la batalla de su competencia y en el proceso de su distribución entre ramas, siempre, claro está, en beneficio de la acumulación capitalista. Es incorrecto, como vemos, entender todo alza salarial como si se debiera a una lucha de clase, olvidando el papel que juega la lucha intra-clase entre los diversos capitales en su competencia.

Creemos que a la luz de este argumento se ofrece una comprensión más adecuada de lo que ya en el libro I de *El Capital* explicaba Marx (K, I/3: 80): “la subida del precio del trabajo queda confinada a los límites que no sólo dejan intacta la base del sistema capitalista, sino también aseguran su reproducción a escala cada vez mayor.” A esta afirmación añadiríamos que, para ello, resulta funcional, según el caso, tanto el *aumento* como la *caída* del salario. Como concluye acertadamente Grossmann (1929a: 383) “la tendencia creciente del salario real se revela (siempre que consideremos el nivel medio dejando las oscilaciones coyunturales) como un fenómeno que resulta naturalmente del mecanismo de la producción capitalista.”

Por tanto, si asumimos la necesidad de estos salarios crecientes que acompañan a la dinámica de acumulación, ¿qué hay de cierto en las conclusiones de Itoh (1978) respecto de las repercusiones sobre la masa de medios de circulación? En esta cuestión, Itoh ignora que es el valor total de las mercancías lo que circula como capital, no solamente el capital

adelantado (Weeks, 1979: 277), cuestión sobre la que Marx ofrecía una explicación explícitamente clarificadora:²⁴ la masa de dinero en circulación, al igual que el valor de las mercancías, no se ve en modo alguno afectado. El argumento de este autor conduce, en última instancia, al *reformismo* de responsabilizar de la caída de la rentabilidad a la incapacidad de las autoridades monetarias para controlar el incremento de la masa monetaria.²⁵

En definitiva, en verdad la tasa de beneficio “desciende, no porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se hace más productivo. No porque el obrero sea menos explotado, sino porque es más explotado,” (Marx, TPV, II: 403) con lo cual, “ambas cosas, aumento de la cuota de plusvalía y disminución de la cuota de ganancia no son más que formas especiales para expresar en términos capitalistas la creciente *productividad del trabajo*.” (Marx, K, III/6: 315)

Por otra parte, este enfoque otorga una importancia desmesurada al proceso de distribución en detrimento del ámbito de la producción. La categoría clave pasa a ser algo secundario y derivado como la distribución del valor total entre beneficios y remuneraciones, o plusvalor y capital variable, cuando hemos formulado la ley con independencia de tal distribución primaria de la renta. Con este proceder, se focaliza en un aspecto ahistórico que trasciende la producción capitalista, por cuanto el conflicto distributivo es inherente a todo modo de producción fundado sobre la existencia de clases sociales antagónicas. Como extensión de esta metodología, no puede extrañar que en la rigidez del mercado de trabajo perciban estos autores la causa que genera el alza en los salarios. Ello implica que el proceso

²⁴ Reproducimos in extenso el comentario de Marx por su claridad (K, II/1: 444-445): “suponiendo, además, que, permaneciendo iguales las demás circunstancias (...), pero suponiendo distinta distribución del producto de valor entre salario y plusvalía; de suerte que ni el primero aumente ni la segunda disminuya, o viceversa, con ello no se afecta para nada a la masa del dinero circulante. Este cambio puede operarse sin ninguna expansión o contracción de la masa de dinero que se halla en circulación. Fijémonos particularmente en el caso en que los salarios experimenten un alza general y que, por tanto -bajo las condiciones presupuestas-, la cuota de plusvalía descienda generalmente y en que, además, también según nuestra hipótesis, no se verifique ningún cambio en el valor de la masa circulante de mercancías. En este caso aumenta ciertamente el capital monetario que ha de anticiparse como capital variable, es decir, la masa de dinero que sirve en esta función. Pero la masa de dinero necesaria para la función de capital variable aumenta en las mismas proporciones exactamente que disminuye la plusvalía, o sea, también la masa de dinero necesaria para su realización. La suma de la masa de dinero necesaria para la realización del valor mercantil no resulta afectada por eso, como tampoco este mismo valor de mercancías.”

²⁵ Para Clarke (1994: 53) “el desarrollo teórico de Itoh es una síntesis compleja de las teorías neo-ricardiana, de la caída de la tasa de beneficio y la desproporcionalidad, cada una relacionándose a una fase diferente del ciclo.”

de formación de las remuneraciones se localiza en la esfera de la circulación y, por tanto, se puede prescindir del concepto de valor de la fuerza de trabajo,²⁶ y en general de la propia teoría del valor. Así pues, soslaya que es la producción la que determina los rasgos y límites del proceso de distribución,²⁷ como bien lo expusiera Marx.

En estas argumentaciones subyace el punto de vista (consciente o no) de la perspectiva individualista, el individualismo metodológico. Al sostener que la tasa de plusvalor puede compensar la caída de la tasa de ganancia, adoptan el punto de vista del capitalista individual, para quien, ciertamente, en su pugna competitiva debe incrementar esta tasa para evitar la menor ganancia. Un aspecto que sin embargo no puede captar es el hecho de que el proceso de mecanización no sólo sustituye trabajo pagado, sino también plustrabajo. Como se lo apropia gratuitamente, no lo contabiliza entre sus costos de producción (Moral & Raimond, 1986: 23). Existe asimismo una primacía de los factores subjetivos sobre las leyes generales y objetivas, lo cual conlleva una dicotomía entre las leyes de la *economía política* y las pautas generales de la *lucha de clases*.²⁸ Este aspecto es resaltado acertadamente por Guerrero en su crítica dirigida también a los teóricos del subconsumo.

Al no saber hasta qué punto está presente, en el seno de las relaciones de producción más primarias - las que surgen del proceso laboral mismo- la realidad de la lucha de clases entre el capital y la clase obrera, estos autores piensan que una teoría de la crisis que no parta del análisis de los fenómenos de la distribución (a la cual queda reducida, para ellos, la explotación y, por añadidura, la lucha de clases) es una teoría equivocada. Y por esta razón, acaban otorgando al análisis de la tasa de plusvalía (tasa de explotación) la primacía sobre las leyes de la mecanización y capitalización crecientes del proceso de producción capitalista. (Guerrero, 1989: 721)

²⁶ Al hacer depender las participaciones relativas de las clases capitalista y trabajadora de la fuerza de sus posiciones respectivas en la lucha de clases se muestra una carencia teórica para fundamentar los rasgos básicos de los niveles y tendencias de ambas categorías de ingresos, careciendo así de una teoría de la formación, determinantes y límites de los salarios.

²⁷ Según destaca Marx (G, I: 15-16; C: 295) “la organización de la distribución está totalmente determinada por la organización de la producción. La distribución es ella misma un producto de la producción, no sólo en lo que se refiere al objeto -solamente pueden distribuirse los resultados de la producción-, sino que también en lo que se refiere a la forma, ya que el modo determinado de participación en la producción determina las formas particulares de la distribución, el modo bajo el cual se participa en la distribución.”

²⁸ Este aspecto ya lo hemos argumentado suficientemente en el epígrafe sobre los aspectos controvertidos de la LCTTB, por lo que en este punto sólo lo mencionamos.

Además, al focalizar la cuestión en los aumentos salariales excesivos, se acepta por tanto, aun implícitamente, la armonía de intereses. El crecimiento en los ingresos de capitalistas y trabajadores no tiene más barrera que el exceso de poder de estos últimos, por lo que mientras sus subidas sean moderadas la economía capitalista no se enfrenta con límites endógenos. Introduce así la intervención estatal como elemento neutro que puede modificar el curso futuro del capitalismo. La barrera no sería por tanto el propio capital, sino el trabajo en su capacidad de *extralimitarse* en sus reivindicaciones. Por el contrario, Marx se centraba en las leyes (impersonales) del movimiento del capital, porque no estaba determinado por decisiones humanas conscientes y voluntarias, sino por relaciones cosificadas que condicionaban el carácter y límites de la acción de los agentes.

3.1.2. LA EXPANSIÓN DE LAS ACTIVIDADES IMPRODUCTIVAS

Destacamos ahora algunas concepciones íntimamente relacionadas en virtud de su análisis de la esfera de la circulación, y en concreto, las actividades y gastos de carácter improductivo.

3.1.2.a. APROXIMACIONES CONTRADICTORIAS

Un mismo fenómeno como el de la evolución del trabajo improductivo ha suscitado dos planteamientos radicalmente opuestos en relación a su incidencia sobre la tasa de beneficio. Nos encontramos con una versión del estrangulamiento de la ganancia que ve en esta categoría del trabajo como su causa, y otra que la considera como una fuerza contrarrestante.

Dentro del primer grupo, el principal exponente es F. Moseley, quien ha estudiado ampliamente la evolución de la rentabilidad del capital en la economía de Estados Unidos.²⁹ En su metodología sigue el aparato conceptual marxiano y presta especial atención a la distinción entre trabajo productivo e improductivo. Identifica su ratio como uno de los determinantes de la tasa de beneficio convencional, junto con la tasa de plusvalía y la composición orgánica del capital (Moseley, 1990: 23-24, 33). Al observar el extraordinario

²⁹ Véase Moseley (1990; 1991), y respecto la tasa de plusvalor, Moseley (1982).

aumento de las actividades improductivas en el período analizado, concluye en asignar a este incremento la causa del descenso de la cuota de beneficio.³⁰

Por otra parte, Lebowitz (1976) presenta argumentos similares, ya que enfatiza la contradicción entre las fases de producción y circulación, y mostrando un vínculo con el subconsumo destaca la expansión creciente de los gastos improductivos (venta, oficina, almacenamiento). Opina que “el tiempo de circulación, la barrera al capital, necesariamente tiene un efecto crítico sobre la tasa de beneficio.” (Ibíd.: 246) La tendencia del capital hacia su autoexpansión incrementa el desequilibrio de la capacidad productiva respecto del consumo y se refleja en un aumento del tiempo de circulación llegando a sostener que “es el aumento del tiempo de circulación lo que conduce a la crisis.” (Ibíd.: 247)³¹

En segundo lugar, existen autores como P. Salama que ven en la expansión del gasto en actividades improductivas, cuya función es permitir la realización del paso $M' \rightarrow D'$, un factor que contrarresta la caída de la tasa de beneficio y puede incluso llegar a elevarla. Para Salama (1978), sería “una respuesta provisional del capital a su desarrollo contradictorio, tanto al nivel de la baja tendencial de la tasa de beneficio como de la creación de campos nuevos para la acumulación de capital.” (Ibíd.: 46) Por tanto, este trabajo improductivo es una contratendencia al descenso tendencial de la cuota de ganancia.³² En su ausencia, el capital industrial tendría que encargarse de vender la mercancía, lo que originaría una conversión más tardía y por ello aumentaría el ciclo de rotación del capital, sería más ineficiente y el capital total de la producción sería de una magnitud mayor. En definitiva, su percepción se resume en la consideración de que la función propia de estas actividades, la de reducir el tiempo de circulación, se erige en el fundamento de la contratendencia a la ley.

En estrecha relación con la posición anterior, autores como J. O'Connor y E.O. Wright sostienen que los crecientes gastos estatales financiados por una fiscalización de las ganancias

³⁰ Si bien afirma que “las causas del descenso en la tasa de beneficio convencional en la economía de los Estados Unidos de posguerra fueron los importantes incrementos en la composición del capital y en los dos ratios de trabajo improductivo al capital variable,” (Moseley, 1990: 24) concluye que el factor crucial es el crecimiento de los costes de las actividades improductivas, compuestos en un 95% por las remuneraciones de los trabajadores improductivos (Ibíd.: 33; Moseley, 1991: 111-113).

³¹ Asimismo, esta opinión la encontramos en autores como Smith (1993: 283, 288) y Savran & Tonak (199: 117).

³² Ibíd.: 58. Si bien por una parte Salama reconoce que representan una carga, debido a que no producen valor ni plusvalor, opina que en realidad “su existencia procede precisamente de que, sin ellos, la rentabilidad se habría reducido todavía más.” (Ibíd.: 160)

ha originado la caída de la rentabilidad del capital. En este sentido, Kidron (1968) comenta que es necesario algún factor de compensación que evite la superproducción, por lo cual “la producción de armamento es el elemento compensador clave, y según parece permanente, de la “tendencia de la tasa de los beneficios a decrecer”.” (Ibíd.: 82)

3.1.2.b. CONSIDERACIONES CRÍTICAS

Este tipo de argumentos otorga una primacía al patrón de distribución del excedente respecto a las leyes generales del ámbito de la producción, lo que entra en contradicción con la raíz marxista a la que en principio se sujetan estos autores. En el marco de la exposición de la LTDTG, Marx destaca “la independencia de esta exposición respecto del desdoblamiento de la ganancia en distintas partes que corresponden a distintas categorías de personas,” lo cual “demuestra de antemano la independencia de la ley en su generalidad respecto de ese desdoblamiento y de las relaciones mutuas de las categorías de ganancia que nacen de ella.” (K, III/6: 281)

El proceso relevante para el estudio, como bien señala críticamente Andoche (1978: 69) “es el proceso de acumulación (de reproducción ampliada) del capital productivo. Y no se trata entonces de separar arbitrariamente el capital de circulación del capital industrial, y en consecuencia la evolución del capital y la del capital de circulación.” No existe evidencia alguna de la legitimidad conceptual con la cual justificar quebrar la consideración del capital en su generalidad, como unidad de producción y circulación, por el mero hecho de la existencia de múltiples capitales en ramas diversas a primera vista desprovistos de una lógica común. Se ha de tener en cuenta que para Marx los capitales de las esferas de la circulación no son sino formas independizadas del capital industrial. Que se hayan autonomizado no significa que varíe el carácter de su actividad, que incluso pudieran ser productivas, pero tampoco, por el contrario, debe ello afectar al tipo de incidencia sobre el capital productivo.

El capital improductivo carece de la capacidad de producir valor, pero su actividad es necesaria y permite (o puede hacerlo, en función del caso) *indirectamente* mejorar la eficacia del capital productivo.³³ Ser una deducción del plusvalor no implica de manera alguna la existencia de causalidad en el descenso de la rentabilidad. El capital improductivo tiene

³³ Lo cual, aclaramos, no significa asumir el planteamiento de Salama.

efectos contradictorios sobre la tasa de beneficio, se *podría* asegurar que lo reduce *estáticamente* y lo mejora *dinámicamente*. Es necesario clarificar este estatus contradictorio, limitado pero esencial. Por tanto, el capital improductivo, aun visto como autónomo, no representa sino al capital productivo en la esfera de la circulación.³⁴ Creemos que sólo de manera excepcional, coyuntural o momentánea pueden establecerse estos desajustes que originen problemas en el proceso de acumulación, por lo que establecer una argumentación de carácter general es ciertamente indefendible a partir de la teoría de Marx.

El conjunto de los capitales buscan su valorización en el sector que mayor nivel de rentabilidad pueda proporcionarles, sin importar su carácter productivo o no, ni ninguna otra cuestión al margen de la ganancia. Estos argumentos, entendemos, resultan una variante de las denominadas *crisis de desproporcionalidad* que analizaremos posteriormente, por lo que nuestros comentarios a ese respecto se hacen extensibles a lo presente.³⁵ Tal perspectiva no analiza por qué en un momento dado puedan aumentar las actividades improductivas, pues cabría la posibilidad de que fueran una consecuencia de la menor rentabilidad y no su causa, así como se ignora que las actividades improductivas dentro del ciclo capitalista de valorización están ligadas indirectamente al proceso de creación de valor. Frente a un análisis profundo de las razones y consecuencias, se reflexiona achacando la menor rentabilidad a un aumento de estas actividades.

En este sentido, es pertinente la crítica que respecto de Moseley (1991) desarrolla Laibman (1993), quien muestra su extrañeza ante el hecho de que las categorías marxistas del trabajo productivo o improductivo afecten a la tasa de ganancia convencional, mientras que no hay un análisis similar precisamente en relación a la cuota marxista. Llevándolo al

³⁴ Como expresa Marx (K, III/ 6: 401-402) “a pesar de su emancipación, el movimiento del capital comercial no es nunca más que el movimiento del capital industrial dentro de la esfera de circulación. Pero, gracias a su emancipación, se mueve dentro de ciertos límites con independencia respecto de las barreras del proceso de reproducción y, por tanto, lo empuja a rebasar sus propios límites. La dependencia interna, la independencia externa lo empujan hasta un punto en donde el nexo interno se restablece violentamente, por medio de una crisis.”

³⁵ Por ejemplo, en lo que se refiere a las implicaciones reformistas que estas posiciones portan. Atribuir la realización de la ley al incremento de las actividades improductivas (como en Moseley) supone sostener que responde a una mala gestión de los propios capitales y a su falta de acuerdo en los destinos del gasto o de la inversión. Se deduce que el Estado, a través de su participación en la economía, puede modificar las leyes generales del capitalismo al desarrollar o no (según el caso) las actividades de carácter improductivo. Suele olvidarse, como bien afirma Yaffe (1980), que es en los periodos de crisis cuando el Estado interviene para frenar la caída de la rentabilidad, por lo que ello puede inducir a confundir causas y efectos.

extremo, siempre se puede añadir alguna partida a una categoría determinada y luego explicar la evolución de dicha categoría por la partida agregada.³⁶

Siguiendo con Moseley, aun considerando que una actividad improductiva supone una deducción del plusvalor global, no por ello su expansión en una relación matemática debe convertirse en factor explicativo necesariamente y sin mayor argumentación. Este autor carece de una fundamentación convincente de los determinantes y evolución del excedente más allá de los aspectos algebraicos y en este sentido muestra vínculos con las teorías del subconsumo que posteriormente analizaremos. Cullenberg (1994b: 112) comenta que “Moseley emplea un concepto estático del capital improductivo en el sentido de que él entiende el capital improductivo simplemente como una deducción del plusvalor y no asimismo como una condición de la existencia de la producción de plusvalor.”

Marx no descartaba que el trabajo improductivo pudiera incrementarse, pero siempre manteniendo una línea causal correcta que se origina en la acumulación de capital, y más en concreto en las posibilidades que una productividad acrecentada permite desplegar.³⁷ Igualmente, el hecho de que puedan contribuir de forma *indirecta* al aumento de la productividad de las esferas productivas a través de la reducción del número de rotaciones del capital, no significa que en su conjunto se erijan como una contratendencia a la caída de la rentabilidad, pues su estatus, a pesar de lo comentado, no deja de ser el de actividades improductivas propias de la metamorfosis formal de la mercancía, donde no se crea valor.

³⁶ Como asegura Laibman, op. cit.: 228, quien expone el ejemplo de la hipotética (y anecdótica) influencia del PNB suizo en la rentabilidad de Estados Unidos para clarificar su argumento.

³⁷ En referencia al trabajo improductivo no capitalista, Marx (K, I/2: 177) señalaba que “el extraordinario aumento de la fuerza productiva en las esferas de la gran industria, acompañado, como lo está, de una explotación cada vez más intensiva y extensa de la fuerza de trabajo en todas las demás esferas de la producción, permite emplear de un modo improductivo a un parte cada vez mayor de la clase obrera, reproduciendo así, principalmente, en una escala cada vez mayor, bajo el nombre de “clase doméstica”, los antiguos esclavos domésticos: criados, doncellas, lacayos, etc.” Sustentar que las actividades improductivas suponen un obstáculo al crecimiento “implica sostener que los gastos improductivos funcionan como variable independiente y autónoma en el funcionamiento de la economía.” En tal caso, podría ser verdadero para una parte de tales gastos, pero para la mayoría no se da esa independencia, más bien sería “una manifestación y consecuencia de los bajos ritmos de acumulación y del parasitismo generalizado que tiende a (...) los patrones de acumulación de corte neoliberal.” (García y otros, 1999: 250-251)

3.1.3. OTRAS CAUSAS DE LA RESTRICCIÓN DEL BENEFICIO

Aunque el enfoque de la presión salarial es mayoritario, existen otras explicaciones, algunas de las cuales las señalamos brevemente. Rowthorn destaca la caída de la rentabilidad empresarial después del pago de impuestos en el mundo capitalista avanzado desde mitad de los años sesenta. Son varias las causas que aduce este autor.

Los gastos estatales crecientes, frecuentemente bajo el impacto de la presión popular por mejores servicios y beneficios sociales. Un empeoramiento de la relación de intercambio con los productores de materias primas durante los años de 1972 a 1974, en parte debido a una escasez de materias primas y en parte al poder organizado del cártel de la OPEP y, finalmente, debido a la existencia de un fuerte movimiento de la clase obrera que demanda mayores salarios reales y está renuente a restringir su consumo y sus recursos libres para uso del Estado y su transferencia a los productores de materias primas. (Rowthorn, 1976: 92)³⁸

Por otra parte, Wolff (1986) la explica a su vez por la imposibilidad de seguir expandiendo los niveles de productividad: “el crecimiento en el salario real deja atrás el incremento en la productividad laboral en la producción de bienes salarios, resultando en un aumento del capital variable por trabajador,” (Ibíd.: 99) con lo cual “el crecimiento del salario real ejerce más bien una persistente presión hacia abajo sobre la tasa de ganancia, y la tasa de ganancia tiende a moverse con el ratio de aumento de la productividad laboral,” (Ibíd.: 103) cuyo deficiente comportamiento se atribuye a circunstancias inusuales como el incremento de los precios de la energía, la fortaleza de la clase trabajadora reflejada en el salario social, la disminución de los gastos de investigación y desarrollo, etc.

3.2. PLANTEAMIENTOS OPUESTOS A LA LEY

La validez de la LCTTB ha sido objeto de numerosas críticas desde diversos paradigmas teóricos. Los principales argumentos que cuestionan su lógica interna podemos enumerarlos de la siguiente forma, ya que se relacionan con uno, alguno o todos de estos pasos en la construcción teórica de la ley: (Moral & Raimond, 1986: 21ss) i) no existe una tendencia

³⁸ Este autor recalca que “la tasa de ganancia no descendió porque la composición orgánica del capital se elevara, sino debido al descenso de la porción de ganancias dentro de la producción.” (Ibíd.: 84) Rowthorn parece ignorar que el mayor poder que en un momento dado pudieran alcanzar los países capitalistas subdesarrollados sólo implica una redistribución del plusvalor mundial entre distintos segmentos de la clase capitalista global. Además, son muchos los mecanismos que han hecho que ese excedente refluya a las economías avanzadas.

necesariamente ascendente de la composición técnica del capital que sea intrínseco al desarrollo capitalista; ii) de producirse este incremento, no se colige por ello que deba implicar un incremento simultáneo en la composición orgánica del capital; iii) incluso asumiendo un alza en dicha composición orgánica, el aumento de la tasa de plusvalía lo puede compensar, por lo que no permite demostrar ninguna tendencia descendente en la tasa de ganancia. Lo expuesto se fundamenta sobre la distinción de técnicas intensivas en capital o trabajo, así como en la capacidad empresarial de elección del tipo de técnica que maximice su rentabilidad, sobre la base de una heterogeneidad de opciones en función del criterio diferenciador anterior, lo que alude al conocido “teorema de Okishio”.

3.2.1. LA TENDENCIA DE LA COMPOSICIÓN TÉCNICA DEL CAPITAL

A nuestro entender, constituye la crítica con menor peso, de ahí que no haya sido el objetivo central dentro de la oposición a la ley. No obstante, podemos hallar algunos autores que cuestionan la tendencia capitalista a incrementar la composición técnica del capital.³⁹

Blaug (1960) discute que el cambio técnico dominante implique un ahorro de fuerza de trabajo, ya que igualmente puede incidir sobre el capital fijo o circulante.⁴⁰ Sostiene que la única tendencia posible en el cambio técnico viene dada por la sustitución del factor encarecido, ya sea el trabajo o el capital indistintamente.⁴¹ Así pues, Blaug opina que en la práctica el cambio técnico no ha mostrado ninguna propensión hacia el ahorro de capital o de trabajo,⁴² lo que por otra parte se deduce de la concepción teórica del mercado de competencia perfecta, del cual no cabe inferir ninguna tendencia especial. Existe siempre un proceso compensador de reajuste que suaviza los cambios acumulados demasiado pronunciados, ya que el sistema posee la capacidad de adaptar el cambio técnico a la escasez

³⁹ En este nivel del análisis identificamos la composición técnica del capital con la relación capital-trabajo, esto es, el ratio de las cantidades del acervo de capital respecto del trabajo, sin profundizar en las distintas posibilidades en la definición, lo que se aborda en el capítulo 13.

⁴⁰ Afirma que “en el último análisis, también Marx fue víctima del mito de la propensión al ahorro de trabajo en el cambio técnico.” (Ibíd.: 245)

⁴¹ El ahorro progresivo de trabajo sería, pues, perfectamente posible en función de las circunstancias. “Los adelantos que ahorran capital son un rasgo tan normal del cambio técnico como las innovaciones que ahorran trabajo.” (Ibíd.: 242)

⁴² En su crítica a la concepción marxiana asegura que la relación capital-producto ha permanecido constante en las economías modernas en los últimos 75 años, lo cual, según él, resultaría fatal para la economía marxista (Ibíd.: 233).

relativa de factores. Marx, entonces, se equivocaría al ignorar la posibilidad de que fuera el trabajo el que se convirtiera en el factor escaso.

En la misma línea que Blaug se encuentra Hodgson (1974), quien reproduce sus argumentos e incluso pone en duda que la acumulación de capital se desarrolle mediante el incremento de capital constante.⁴³ A su vez, Van Parijs (1980) se adhiere a estos planteamientos y sostiene que los capitalistas individuales, maximizadores del beneficio, no tienen por qué preferir ahorrar trabajo en lugar de capital. Comenta que el incremento en la composición técnica “es un factor contingente, pero que no surge de la naturaleza del modo capitalista de producción.” (Ibíd.: 3) Incluso un autoproclamado economista marxista como Wright (1977: 208) declara que “no existe una razón a priori para asumir una preponderancia general de innovaciones ahorradoras de trabajo en una economía capitalista desarrollada.”

Este argumento se basa en una concepción estática del abanico de técnicas posibles sujetas a una elección potencial por parte del capitalista. La distinción de las tecnologías se realiza de acuerdo al factor económico que ahorren, capital o trabajo. No se tiene en cuenta los propios límites que hemos explicitado respecto al cambio técnico ahorrador de capital, que lo descartan como tendencia dominante en el curso de la acumulación. Ello no implica que excluyamos su posibilidad. De hecho, es racionalmente posible tal evolución en determinados momentos, pero en ningún caso cabe caracterizar estructuralmente el desarrollo capitalista con este factor meramente coyuntural.

La tendencia general se debe imponer a los casos que no son sino la excepción y es preciso distinguir el lugar que ocupan. Si el objetivo principal es la dilatación de la generación del excedente, la vía principal es el mecanismo de la plusvalía relativa, fuente de los extraordinarios aumentos de productividad acaecidos históricamente. Y para ello, la sustitución que se produce es la de trabajo vivo por trabajo muerto, esto es, mecanizando progresivamente el proceso productivo. Los apologistas de esta visión deberían demostrar que la progresiva utilización de técnicas no mecanizadas, intensivas en trabajo, poseen al menos la misma capacidad que las más automatizadas para reducir los costos unitarios de fabricación de una mercancía en general. Aun asumiendo la viabilidad de estas tendencias, en tal caso también serían ahorradoras de trabajo, pues al reducir la cantidad de medios de

⁴³ Véase Hodgson, op. cit.: 34-40.

producción por trabajador, decrecería el número de obreros incorporados en la producción de estas máquinas. Podría hablarse, por tanto, de un progreso técnico en cierta manera “neutral”.

3.2.2. RELACIÓN ENTRE MASA Y VALOR: LA COMPOSICIÓN ORGÁNICA DEL CAPITAL

Las críticas en esta sección se fundamentan en la posibilidad de que la reducción en el valor de los elementos del capital constante sea lo suficientemente pronunciada como para que impida que la composición orgánica se incremente. Dicho de otra forma, aun asumiendo un alza en la composición técnica del capital, no se podría asegurar que la composición orgánica deba asimismo incrementarse por la caída del valor unitario de una masa acrecentada de valores.⁴⁴

Dos autores marxistas como Fine (1991) y Cogoy (1974) admiten que el aumento de la composición técnica del capital lleva a que también se incremente la composición orgánica. No obstante, cuando tienen en cuenta las modificaciones en el valor unitario de las mercancías, tanto medios de producción como bienes de consumo, esta progresiva desvalorización no les permite afirmar que la composición en valor muestre la misma tendencia.⁴⁵ En consecuencia, no puede demostrarse la caída tendencial de la tasa de beneficio. Contrariamente a este análisis, Groll & Orzech (1987) sostienen que en términos de la composición orgánica la rentabilidad del capital tiende a su aumento, mientras que respecto de la composición en valor sí puede disminuir en virtud de la elevación del poder adquisitivo de los obreros que esta última categoría incorpora.⁴⁶

Estos planteamientos adversos a la obra de Marx parecen ignorar un aspecto tan evidente y sencillo como esencial: la caída progresiva del valor unitario de las mercancías no afecta exclusivamente a los elementos constituyentes del capital constante, sino del capital

⁴⁴ Esta posición es expuesta por uno de los principales críticos de la ley, Van Parijs (1980).

⁴⁵ Fine (1991: 125) opina que “para Marx, el proceso de formación de precios (CVC) por el cambio técnico es una tendencia contrarrestante del descenso de la rentabilidad para el capital social, ya que conduce a una reducción en el valor del capital constante y variable.”

⁴⁶ Por otra parte, el argumento de Sweezy (1974) se basa en el trabajo de Gillman (1957) para afirmar que la composición orgánica no aumenta desde principios del siglo XX en EE.UU., aunque sí lo hiciera antes de ese momento. Se refiere, por tanto, a un problema de verificación empírica. Sobre esta cuestión se debe ser cauto respecto a la fiabilidad de las estadísticas y a la metodología empleada por quien sea. Los datos de otro autor como Moseley (1991) muestran por el contrario que sí ha existido una tendencia alcista.

variable también. A menos que puedan demostrar que el sistema capitalista se caracteriza por una incapacidad crónica para extender los adelantos técnicos a sus dos departamentos, el de medios de producción y el de bienes de consumo, es decir, que prueben que la evolución de la productividad presenta una tendencia asimétrica en beneficio del departamento I, este argumento no puede sostenerse. Al margen de esta cuestión, sólo quedaría remitirse a que la expansión del salario real, o del agregado de valores de uso que entran en el consumo obrero, ha aumentado de forma que compense la caída del valor unitario y así revertir el incremento del acervo de capital constante por trabajador. En cualquier caso, si bien la productividad incrementada por el progreso de la composición técnica del capital posibilita una caída en estos valores unitarios, al mismo tiempo,

dado que esta disminución se alcanza precisamente como resultado de la elevación de la composición técnica del capital (...), la composición orgánica del capital está llamada a incrementarse ineludiblemente. La COC crece por tanto a través de la desvalorización de los componentes del capital; y ello es así, porque la desvalorización se realiza como resultado y sobre la base del desarrollo de la productividad laboral, o lo que es lo mismo, sobre la base de una nueva y superior CTC. Visto bajo este enfoque globalizador, la elevación de la COC se presenta como un resultado tautológico de la elevación de la CTC. (Moral & Raimond, 1986: 24)

Podemos preguntarnos, ¿acaso la tendencia de la composición orgánica puede depender de la productividad? O lo que es lo mismo, ¿se funda tal incremento tendencial en un desarrollo no excesivamente pronunciado de la productividad? En este punto nos remitimos nuevamente a Moral y Raimond.

El movimiento de la COC no depende por tanto de que la productividad del trabajo y consiguientemente la tasa de desvalorización pueda crecer más o menos rápidamente que la tasa de crecimiento de la masa de medios de producción; la COC crece porque, independientemente de la intensidad que adquiera la desvalorización del capital constante y del capital variable, la masa técnica de medios de producción crece más rápidamente que la fuerza de trabajo empleada como consecuencia del incremento de la CTC que impulsa la desvalorización. Como resultado del incremento de la CTC se desvaloriza el capital constante y el capital variable, pero ello implica que sobre la base de una nueva composición en valor, el monto en valor del capital constante crezca en

términos proporcionales con relación al monto en valor representado por el capital variable, elevándose así por tanto la COC. (Moral & Raimond, 1986: 24)⁴⁷

Una evidencia del paulatino incremento de la composición orgánica se refiere a la evolución de los costos de la mano de obra en el total. Según ha destacado Mandel (1976: 191) “sería difícil encontrar un solo ramo de producción en que los costos de mano de obra constituyan una parte mayor del total de costos de producción corrientes (o anuales) hoy que en vísperas de la segunda guerra mundial o a comienzos del siglo XX.”

Debido a que las dos críticas anteriores se relacionan con el argumento de la necesidad de fundamentar microeconómicamente el cambio técnico capitalista,⁴⁸ lo que podemos caracterizar como el problema de la “elección de técnicas”, procedemos a analizarlo a continuación.

3.2.3. LA TESIS DEL AUMENTO DE LA TASA DE GANANCIA

3.2.3.a. LA ELECCIÓN DE TÉCNICA Y EL “TEOREMA DE OKISHIO”

La idea de que ningún capitalista racional introduciría una técnica productiva si no aumentara su rentabilidad data de finales del siglo XIX. Fue ya expresada por M. Tugán-Baranowsky y B. Croce, posteriormente por L. von Bortkiewicz, N. Moszkowska, G. von Charasoff, K. Shibata, P. Samuelson y, finalmente, formalizada en 1961 por N. Okishio. El artículo de este último autor, que dio pie al denominado “Teorema de Okishio” de la elección de técnica, ganó una enorme popularidad. Se ha constituido a su vez en un referente del análisis neo-ricardiano⁴⁹ y ha encontrado adeptos de distintas corrientes teóricas,⁵⁰ reavivando el debate a finales de la década de los setenta y principios de los ochenta frente a la defensa de Shaikh (1978b, 1980) del análisis clásico-marxista, el cual continúa hasta la fecha. El mérito que reconocemos a este teorema consistió en lograr desplazar el terreno teórico y metodológico

⁴⁷ Sólo cabe objetar que la tendencia de la composición en valor debe aumentar en el curso de la acumulación, aunque se ha de considerar la desvalorización que ocurre en las crisis, lo cual introduce nuevas complicaciones innecesarias para este punto en la exposición de los aspectos teóricos de la investigación.

⁴⁸ Según señala acertadamente Cámara (2003: 123).

⁴⁹ Véanse por ejemplo Steedman (1980) o Van Parijs (1.980), quien llega a afirmar que “el argumento de “elección de técnica” es el más serio de todas las objeciones formuladas contra la teoría de la caída de la tasa de ganancia. Es tan devastador que invalida todos los argumentos (a favor y en contra) presentados.” (Ibíd.: 9)

⁵⁰ Citemos a Nakatani (1980), Bowles (1981), Roemer (1977; 1979), Armstrong & Glyn (1980), Groll & Orzech (1987), entre otros.

sobre el que las cuestiones referentes a la ley fueron debatidas en las décadas siguientes (Cullenberg, 1994a: 49), originando uno de los más intensos debates en el marco de la economía marxista.

El argumento de Okishio es sumamente sencillo a pesar de su elaborada formalización, y se le puede exponer sin aludir a ningún complejo aparato matemático (Weeks, 1982b: 64): explica que un capitalista racional sólo introduce una nueva técnica productiva *si y sólo si* eleva su rentabilidad. El cambio técnico conlleva un aumento de la productividad que reduce el valor del capital constante y así se debe lograr un incremento de la tasa de beneficio. La economía, de competencia perfecta, es caracterizable como un modelo lineal de precios de producción, con una matriz de insumos de Leontief⁵¹ en la que no existe capital constante fijo, sólo circulante. Para que la tasa de beneficio se incremente, el cambio técnico debe producirse en una industria básica, es decir, que entre directa o indirectamente como insumo en la producción de otra mercancía. Okishio supone además que el salario real está dado, por lo que la conclusión es obvia: si se verifica una caída de la tasa de ganancia entonces la causa se halla en el alza del salario real. Con esta proposición demuestra que la opción técnica del precio de menor costo tiende a elevar el margen de ganancia promedio correspondiente a un salario real dado.

No obstante, Okishio reconoce un límite superior para la cuota de beneficio expresado en la inversa del producto. Aunque pareciera indicar una caída tendencial, la competencia es precisamente el mecanismo que sólo habilita las técnicas que no perjudican la rentabilidad. Un nuevo proceso técnico sólo es viable si a un nivel dado de precios y salarios reduce los costos de producción. Tras ser introducida, el capitalista innovador obtiene un margen de ganancia superior por unidad de mercancía y una mayor tasa de ganancia, excepto si esta innovación ocurre en una rama de bienes de consumo destinados a los capitalistas. Resumiendo, en un contexto de competencia perfecta la tasa de ganancia promedio que se obtiene a partir del comportamiento racional de los capitalistas individuales sólo descende si se ha producido un aumento de los salarios reales.

Tras esta formulación inicial, respaldada por un importante trabajo matemático, una serie de autores generalizan y desarrollan con mayor claridad algunos aspectos del teorema.

⁵¹ Siguiendo la caracterización de Cullenberg, op. cit.: 58.

Nakatani (1980) señala que los resultados de Okishio dependían de haber supuesto que las empresas no sólo carecían de control sobre la fijación de los precios (eran precio-aceptantes, según la tradición neoclásica), sino que sus expectativas se basaban en que fueran constantes en el tiempo. Además, en un artículo posterior, Nakatani sostenía que si se incorporaba el supuesto de variación de precios como elemento esencial de la lucha competitiva, la elección de la técnica con menor costo unitario equivalía a maximizar la tasa de ganancia esperada.⁵² Este autor reconoce que la competencia finalmente obliga a elegir la opción de técnicas más mecanizada, pero no por un criterio de coste, sino porque origina un alza en los salarios reales y en el precio del material en términos del producto mediante la caída del precio de venta, y bajo estas circunstancias sería la mejor opción porque implicaría la mayor tasa de ganancia.⁵³ Por tanto, son los salarios crecientes los que obligan a las empresas al cambio técnico. De todas formas, según Nakatani, si la adquisición de una nueva técnica supusiera una menor rentabilidad con la nueva estructura de precios, conformaría un estado inestable y se regresaría a la situación anterior.⁵⁴ En cualquier caso, incluso con un salario real superior no tiene que descender obligatoriamente la rentabilidad relativa si las técnicas adoptadas son excepcionalmente productivas.

Debido a que uno de los supuestos más restrictivos de Okishio consistía en la inexistencia de capital fijo, se convirtió en objeto de análisis para mejorar la capacidad explicativa.⁵⁵ Así, Roemer (1979) fue quien lo incorporó al teorema. La demostración de la viabilidad de introducirlo se enmarca en un marco de equilibrio bajo el mismo supuesto de competencia perfecta neoclásica.⁵⁶

⁵² Nos basamos en el comentario de Shaikh (1980: 344). Para Nakatani, los capitalistas adoptan el nuevo método que tiene la tasa de ganancia *transicional* más elevada. Por tanto, tenemos que es el *criterio de la tasa de ganancia transicional*, no del coste unitario de producción. Nakatani (1980) se equivoca en su ejemplo, a partir del cual ilustra la elección de técnicas, cuando establece tres situaciones y la primera se caracteriza por estar menos mecanizada y disfrutar de una mayor tasa de ganancia (pero menor margen), mientras que la más mecanizada tiene menor tasa pero mayor margen, lo cual carece de sentido, pues implícitamente está defendiendo que el objeto de la acumulación es el *margen* de ganancia y no su *tasa*.

⁵³ Nakatani, op. cit.: 66.

⁵⁴ *Ibíd.*: 68.

⁵⁵ De todas formas Nakatani (1980: 65) comenta que según Okishio, los mismos resultados se deberían obtener con la existencia de capital fijo, para lo cual alude a un artículo de este último que data de 1963, pero en japonés y no traducido al inglés.

⁵⁶ Roemer (1977) atribuye a la lucha de clases que da lugar a incrementos en los salarios la causa de que la tasa de beneficio pudiera descender después de las innovaciones técnicas.

Bowles (1981) realiza una prueba para probar la consistencia del “Teorema de Okishio” bajo sus mismos supuestos restringidos y mediante un modelo lineal general y el teorema de Frobenius. A pesar de reconocer que “este resultado claramente no refuta la tendencia descendente de la tasa de ganancia,” añade que “muestra que bajo los supuestos aquí utilizados, ningún patrón de cambio técnico (ahorrador o no de trabajo) puede producir una menor tasa de ganancia competitiva mientras las mercancías se intercambian a sus precios de producción y el volumen salarial no se ve afectado.” (Ibíd.: 186)

En virtud de que los términos del debate se habían conducido sobre el supuesto implícito de la competencia perfecta, en el que cada capitalista puede invertir una suma dineraria determinada a la tasa de ganancia vigente en su sector, Armstrong & Glyn (1980) se ocupan de la posibilidad de que exista una estructura de competencia imperfecta oligopolista. En este caso, la maximización del valor presente del beneficio sobre el capital total puede entrar en conflicto con la maximización de la tasa de ganancia en la producción.⁵⁷ En presencia de oligopolios, concluyen, es imposible aseverar que descienda efectivamente el beneficio, todo lo que puede afirmarse es que no será el ratio mayor posible.

Van Parijs (1980) ha destacado que no se puede demostrar que una mayor composición orgánica del capital lleve a una caída en la tasa de ganancia, y además, de darse, no por ello se debe llegar a una crisis de sobreproducción.⁵⁸ La caída de la rentabilidad, sostiene, no es siquiera una posibilidad bajo las condiciones del capitalismo competitivo.⁵⁹ En referencia a Okishio, Van Parijs afirma que aunque la tasa de beneficio máxima descendiera, la cuota de equilibrio puede aumentar, y ambas variables haciéndolo de forma asintótica.⁶⁰ A pesar de que afirma acertadamente el fundamento microeconómico que hemos sustentado respecto de la tasa

⁵⁷ Ponen el ejemplo de que sea más rentable invertir una parte del monto de dinero disponible en una técnica con menor rentabilidad y otra parte en activos financieros, ya que la elección del oligopolista es entre una menor inversión con elevada rentabilidad y baja composición orgánica del capital, o un mayor volumen invertido a la inversa de lo señalado. Para ello, afirman, el capitalista compara los niveles de las tasas de interés y de la ganancia de actividades productivas (Ibíd.: 69).

⁵⁸ Van Parijs, op. cit. : 1.

⁵⁹ Para este autor no existe razón para que el aumento de la composición técnica sea tan elevado como para compensar el efecto sobre la composición en valor, ni que ésta llegara a contrarrestar el efecto que sobre la tasa de ganancia conlleva el aumento de la tasa de plusvalor.

⁶⁰ Ibíd.: 5-6, quien sostiene que la tasa de ganancia puede incrementarse en virtud de la expansión de las relaciones capitalistas de producción sobre esferas de la producción no sometidas a su lógica o bien por una determinada política económica hostil con los trabajadores, como una reestructuración de la intervención del Estado.

de ganancia transicional del capitalista innovador, lamentablemente no analiza el nivel de la rentabilidad establecido una vez generalizada la nueva técnica.

Aparte de estos argumentos opuestos a la teoría de Marx, existen autores que asumen esta concepción partiendo desde el planteamiento marxiano. Por un lado, Laibman (1982) también incorpora tales supuestos para sostener una tasa de plusvalor constante, lo que puede llevar a la caída de la rentabilidad, mientras que Groll & Orzech (1987) atribuyen esta interpretación al propio Marx bajo lo que denominan la “ley de la máquina”.⁶¹

3.2.3.b. CONSIDERACIONES CRÍTICAS DEL “TEOREMA DE OKISHIO”

En primer lugar, es necesario señalar que este teorema es totalmente irrelevante para el debate sobre la caída tendencial de la tasa de beneficio (Weeks, 1982b: 65), aunque sea ampliamente utilizado en contra de las conclusiones de dicha ley. Por otra parte, en base a los supuestos que asume, su lógica interna y el resultado al que llega son incuestionables. Pero precisamente son estos supuestos con los que obtiene sus conclusiones, y no el rigor lógico y la ausencia de contradicciones, los que deberán ser el objeto del análisis crítico. Por tanto, vamos a caracterizar el modelo utilizado por Okishio ubicándolo, en su raíz, en la tradición neorricardiana-sraffiana,⁶² su teoría del valor y la perspectiva del individualismo metodológico.⁶³

Los cambios que se producen en su modelo lineal de precios de producción son modificaciones entre situaciones de equilibrio, en coherencia con la noción de cambio (como movimiento) propia de la estática comparativa.⁶⁴ Así, el método implícito en la comparación que lleva a cabo Okishio para extraer sus conclusiones no permite captar el carácter tendencial de la ley.⁶⁵ El tratamiento de aspectos vitales como la tecnología o el nivel de vida estándar

⁶¹ Pero entendiendo la viabilidad de la nueva técnica desde la posibilidad de que implique un aumento sustancial de la tasa de plusvalor que revierta la caída de la rentabilidad del capital (Ibíd.: 602-604).

⁶² Weeks, op. cit.: 63, también señala que existen muchas similitudes entre el método de Okishio y el enfoque sraffiano, al punto de que puede considerarse en el marco de su línea de pensamiento.

⁶³ Este aspecto, al que no siempre se le ha dado la importancia que merece entre los que han desarrollado críticas de este paradigma, resulta vital en nuestra argumentación y será abordado posteriormente.

⁶⁴ Así lo consideran Fine (1991: 124) y Clarke (1994: 51), quien sostiene que “es un ejercicio simple en estadística comparativa, que no hace referencia al desequilibrio o la dinámica.”

⁶⁵ Aunque pudiera afirmarse, no obstante, que la teoría marxista parte de una situación de equilibrio en la argumentación, constituye únicamente una ficción metodológica provisoria (Grossmann, 1929a: 185) para demostrar la tendencia hacia el desequilibrio. Véase asimismo Rubin (1923).

del trabajador resulta insatisfactorio al asumir que vienen exógenamente (pre)determinados, mientras que los salarios, ganancias y precios son variables a su vez determinadas por los parámetros anteriores.⁶⁶ Por tanto, las variables se *explican* por elementos que quedan *inexplicados*. La dimensión temporal queda descartada y, por consiguiente, las situaciones pasadas y futuras son intercambiables a voluntad del *sujeto capitalista racional*,⁶⁷ de acuerdo al carácter de las expectativas de beneficio. El fundamento y desarrollo de esta concepción de la elección de técnica supone una contradicción, en general, con toda la teoría de Marx, y específicamente con la ley del valor.⁶⁸ La siguiente aseveración de Mattick, que asumimos plenamente, es muy apropiada respecto la consideración del dominio que sobre el devenir macroeconómico se atribuye al capitalista.

El control de los requisitos materiales de la propia reproducción de la sociedad presupone la abolición del aspecto de valor de la producción capitalista, porque es el movimiento contradictorio entre producción de valor y de valor de uso el que explica la anarquía capitalista, es decir, la incapacidad para organizar su producción y reproducción racionalmente. (Mattick, 1980a: 146-147)

La inclusión del capital fijo en el esquema teórico de la “elección de técnicas” en Roemer (1979) se lleva a cabo en términos neo-ricardianos, esto es, incorporando la ganancia como un costo⁶⁹ e igualándola al tipo de interés.⁷⁰ El objetivo pasa a ser, pues, la minimización del precio de producción, uno de cuyas partes integrantes es la tasa alícuota de ganancia, y no el precio de costo *a la Marx*. Por otra parte, esta incorporación no es tal por cuanto adolece de serias fallas. Así, la exclusión del capital fijo y, en su caso, su deficiente tratamiento, despoja al proceso de acumulación de sus rasgos más decisivos.

⁶⁶ En el modelo sraffiano de los precios de producción, se deben determinar exógenamente los insumos por unidad de producto, materiales y de trabajo, y a su vez los bienes de consumo del trabajador. Véanse al respecto Weeks (op. cit.: 66) y Cullenberg (1994a: 54-55).

⁶⁷ Lo cual comprobamos explícitamente en Nakatani (1980: 67) y Steedman (1980: 63), siendo este último apropiadamente criticado por Shaikh (1980: 333), al demostrar que el precio de costo del nuevo método sería menor y más competitivo.

⁶⁸ Por ello no resulta extraño que en el debate de Okishio no entren las relaciones entre las categorías de valor (composición de capital, tasa de plusvalor, etc.) propias del análisis marxista. Los que participan en este debate en defensa de este teorema operan en el marco de los postulados teóricos de matriz sraffiana.

⁶⁹ Remitimos a la excelente objeción de Shaikh (1990: 144): “cuando Steedman habla de “costos”, él quiere decir precios, es decir, precios de costo más ganancia. El análisis neo-ricardiano, en otras palabras, está formulado sobre el tratamiento de la ganancia como un “costo” de producción. Cuando la ganancia es tratada como lo que verdaderamente es, un excedente sobre todos los costos, entonces, por sobre todas las cosas, la afirmación neo-ricardiana de que la tasa de ganancia no puede caer como consecuencia de un alza en la composición orgánica, queda también falseada.”

⁷⁰ Véase Roemer, op. cit.: 386.

El intento de “generalizar” el capital fijo dentro del esquema de Okishio no es en absoluto una generalización, sino meramente un tratamiento matemático del capital fijo como si fuera capital circulante. Al considerar estadios de equilibrio, la diferencia entre como el capital fijo transmite su valor y como el capital fijo se realiza es eliminado del análisis. Lo que observamos en un estadio de equilibrio es un momento posterior a que se haya producido tanto a la transmisión de valor como la realización del valor. Lo que se ha llevado a cabo en esencia es definir el período de rotación entre estadios de equilibrio como equivalente al período de tiempo necesario para realizar todo el valor objetivado en medios fijos de producción. En pocas palabras, el capital fijo se “incorpora” en el análisis de Okishio tratándolo como capital circulante.

La transmisión, realización y reemplazamiento del capital fijo son simultáneos e instantáneos, por lo que no puede ocurrir ninguna devaluación de capital fijo. (Weeks, 1982b: 73 y 74)

Además, otro error subyace con su idea de ganancia. El concepto de rentabilidad que utiliza Okishio no se corresponde con el propio de Marx, sino que de lo que realmente habla es del *margen de ganancia* respecto a los costes, como ratio entre dos flujos. Hemos visto, sin embargo, que un incremento de este margen no entra en contradicción con el argumento marxiano. En consecuencia, lo que se ignora es que la reducción de los costos unitarios de producción se logra por medio de mayores gastos de inversión, ocultando así el coste real de la nueva técnica introducida. El deficiente análisis del papel del capital fijo en la acumulación lleva a que “se desprecian los costes del incremento de la capacidad productiva para retener solamente los beneficios que se derivan de él.” (Gill, 1996: 525) En lo que se refiere a Roemer (1979), su tasa de beneficio es en realidad un ratio de rendimiento interno del capital estimado sobre un flujo de ingresos y de gastos esperados respecto de la vigencia temporal que se calcula para la inversión.

La tasa de ganancia “esperada” así calculada, como subraya el propio Roemer,⁷¹ necesariamente es superior a la tasa de ganancia “realmente obtenida”, desde el momento en el que intervienen nuevas innovaciones que hacen caducas a las precedentes y obligan a proceder al reemplazamiento prematuro de equipamientos que todavía solamente están amortizados de manera parcial. Tales reemplazamientos prematuros, que se producen sistemáticamente en la realidad capitalista y que están en el origen de las peticiones de exenciones fiscales reclamadas de cara a una amortización acelerada, son sin embargo, en la óptica neoclásica del equilibrio abstracto de competencia perfecta, simples consecuencias de innovaciones “no anticipadas” que solamente podrían manifestarse a lo largo de breves períodos con motivo de los cuales los capitalistas que actúan racionalmente estarían inducidos

⁷¹ Se refiere a Roemer, op. cit.: 387.

naturalmente a revisar sus expectativas y a adoptar a continuación las decisiones óptimas. (Gill, 1996: 526)

La teoría marxista, por el contrario, incorpora en su concepción de la competencia las revoluciones continuas en los medios de producción y su necesaria desvalorización. Son aspectos inseparables de la batalla entre capitales que se imponen sobre estos agentes como una exigencia para sobrevivir. Asumiendo, como hemos afirmado anteriormente, que el objetivo del capital (y personificado en el capitalista individual), es el de obtener como objetivo esperado o proyectado una máxima tasa de ganancia, términos en los cuales, al menos en esta formulación, compartimos el enfoque convencional,⁷² diferimos al considerar la tasa de ganancia promedio que, una vez generalizada la nueva técnica, se convierte en la media para todos los capitales. Podemos comprobar que Marx era consciente de la voluntad del capitalista individual en su fundamentación microeconómica, en mayor o menor grado implícita (explícita).

Ningún capitalista emplea voluntariamente un nuevo método de producción, por muy productivo que sea o por mucho que aumente la cuota de plusvalía, cuando hace disminuir la cuota de ganancia. Mas cada nuevo método de producción de éstos abarata las mercancías. Por eso las vende originariamente por encima de su precio de producción, y tal vez por encima de su valor. Se embolsa la diferencia que existe entre sus costes de producción y el precio de mercado de las demás mercancías producidas a mayores costes de producción. (Marx, K, III/6: 347-348)

Esta discrepancia remite a las diferentes concepciones del proceso de la competencia capitalista, cuyos fundamentos conducen a conclusiones diametralmente opuestas. En definitiva, “lo que realmente está detrás de esta discusión [de la elección de técnica] es la diferencia entre la concepción de competencia de Marx y la noción convencionalmente aceptada de competencia perfecta.” (Shaikh, 1980: 341) Comprobamos de esta forma que el análisis de la competencia está impregnado de los supuestos básicos. El desarrollo teórico por parte de los defensores de la elección de técnica, y en general del análisis neo-ricardiano, es de carácter neoclásico, o cuando menos no se distingue esencialmente.

⁷² Lo que queremos justificar es la compatibilidad de una elección de técnica sustentada en la pretendidamente (racional) maximización de la rentabilidad y una tendencia secularmente decreciente para la misma. Con lo cual se prueba la falacia de una idea extendida, formulada como conclusión obvia por Gintis (1992: 109), según la cual “la teoría marxiana de la tasa descendente de beneficios contradice el supuesto de que los capitalistas maximizan sus beneficios.”

Para la teoría burguesa, la competencia es una cuestión de *tamaño y número* de los competidores, caracterizable como una *teoría cuantitativa de la competencia* que se centra más en la forma (el número de capitales) que en la esencia del proceso (Weeks, 1981: 153). A diferencia del concepto de competencia en Marx, se apoya en el modelo de equilibrio parcial, propio de una economía estática en el que la técnica se supone dada y existe uniformidad en la estructura de costes de las distintas empresas.⁷³ La perspectiva del capitalista individual niega obviamente la heterogeneidad de técnicas en una esfera productiva, y por tanto, el desarrollo productivo desigual intrasectorial.⁷⁴ Por ello, lo que bajo el prisma de Okishio aparece como una tendencia equilibradora inter-sectorial, en realidad es un proceso que genera un desarrollo desigual acumulativo en cada rama.

Al igual que en la concepción neoclásica, los capitales individuales son entes pasivos precio-aceptantes que actúan en un contexto de competencia perfecta⁷⁵ sin posibilidad de incidir en los precios y la rentabilidad de sus homólogos. En estos enfoques, el proceso de competencia no es un aspecto relevante que incida en la determinación de los precios, por lo que las discusiones en torno al cambio técnico, en el marco de la perspectiva ortodoxa, se reducen a las diferentes posibilidades de adelantos técnicos,⁷⁶ pero “ninguna tendencia se

⁷³ Lo que significa que todos los sectores se estudian de acuerdo a la teoría de la firma representativa sectorial. Los capitales son entendidos como unidades infinitesimales similares, cuyo comportamiento conduce a una tendencia hacia el desarrollo homogeneizador, al contrario del desarrollo desigual de Marx, por lo que el resultado es, obviamente, una situación de equilibrio general. Esta diferencia entre ambos paradigmas es destacado por Lianos & Droucopoulos (1992), quienes señalan que “Marx, a diferencia de Marshall, no usa el concepto de la empresa significativa, sino que explícitamente asume que las empresas de cada sector ‘producen bajo circunstancias individuales diferentes’.” (Ibíd.: 92-93)

⁷⁴ Precisamente, una de las virtudes del análisis marxista de la competencia capitalista, lo que le confiere una dimensión dinámica. De esta forma, una de las acusaciones más graves que puede hacerse a toda la teoría neoclásica se refiere al estado de casi total abandono en que tiene sumido al análisis de la dimensión intrasectorial de la competencia (para lo que remitimos a Guerrero, 1994). Su limitado marco conceptual es incapaz de incorporar los capitales en competencia con una disparidad de estructuras de técnicas productivas y de coste, y así, de tasas de beneficio en cada rama.

⁷⁵ Y en algunos casos en su reverso, la competencia imperfecta, lo que no invalida el marco general, pues no es sino otra forma de asumir los mismos fundamentos con una pretensión más realista. En la teoría marxista, tiene razón Guerrero (1994: 3) cuando señala que la distinción entre competencia perfecta e imperfecta pierde mucho de su sentido aparente. El mismo Marx ya aludía a este carácter de la competencia en la economía burguesa, ya que “sólo se la concibe negativamente: es decir, como negación de monopolios, corporaciones, disposiciones legales, etc.,” (G, I: 366) mientras que debía ser algo para sí, esto es, reflejar una dimensión afirmativa.

⁷⁶ En relación a este “olvido” del cambio técnico en la teoría de la competencia, Guerrero (1995: 54) explica que “la razón de esta exclusión hay que buscarla en la incompatibilidad del cambio técnico con la teoría del valor elegida por la economía neoclásica, que exige la “tesis de la simetría”, o sea, la responsabilidad plenamente compartida de la oferta y la demanda en la determinación del valor de cambio de las mercancías.”

destaca de las otras, precisamente porque en la economía ortodoxa el proceso de trabajo es una relación técnica, no social.” (Shaikh, 1980: 330)

En conclusión, considera la competencia como un proceso ahistórico que se introduce en el esquema desde afuera, como un factor externo.⁷⁷ Frente a este idealismo, en Marx el análisis de la competencia supone un cambio radical en la concepción de las posibilidades de actuación de cada unidad capitalista. Como afirma Shaikh (1978b: 285) “el error fundamental (...) radica en el supuesto de que el progreso técnico es simplemente cuestión de "elección" capitalista y no de necesidad.” Este aspecto que subraya Shaikh constituye un elemento esencial del sentido del argumento de Marx, para quien “la acumulación o producción a escala ampliada (...) está incluida en la tendencia general de la producción capitalista,” a consecuencia de lo cual, “se convierte en una necesidad para todo capitalista individual. El aumento constante de su capital deviene condición para la conservación del mismo.” (K, II/4: 97)

Lo que se demuestra en verdad en este teorema son las consecuencias necesarias obtenidas a partir de la asunción de una serie de supuestos fundamentales, en cierta manera implícitos o no adecuadamente explicitados. En un modelo de competencia a la manera neoclásica, las conclusiones resultan intachables. Pero esto también supone, junto con la pasividad mencionada, un cierto sentido en la concepción de la actividad de los diversos capitales que conduce a determinadas conclusiones respecto de las tendencias básicas del sistema económico en general. La denominada *elección de técnica* en el capitalismo viene explicada por la lógica imperativa de la valorización del capital y la reproducción del antagonismo capital-trabajo, ajena a racionalidades, voluntades y sensibilidades individuales.

3.2.3.c. ANEXO. REVISIÓN DE ASPECTOS TEÓRICOS

En este anexo vamos a abordar dos cuestiones relacionadas con los temas analizados. En primer lugar los aspectos implícitos en los argumentos que se critican, opuestos a los fundamentos que destacamos en la introducción; y posteriormente, el contradictorio vínculo entre el marxismo y el individualismo metodológico.

⁷⁷ Porque se podría aplicar igualmente a todos los modos de producción donde el intercambio está presente, pues se trata divorciado de las relaciones de clase inherentes a la producción capitalista.

i) Aspectos implícitos: la racionalidad y el individualismo metodológico. La argumentación de Okishio tiene implicaciones decisivas en cuanto a la forma como se concibe el concepto de *totalidad*, su caracterización, el sentido de la causalidad, etc. Su teorema, y en general el sentido del debate que suscitó, se ubicó en el marco *individualista* o de la *totalidad cartesiana*.⁷⁸ Esta posición teórica parte de una premisa ontológica que debemos explicitar: que las partes constituyentes existen con anterioridad e independencia de la totalidad. Así, constituye un enfoque basado en el individualismo metodológico, en el que se prioriza el microfundamento del comportamiento social agregado asumiendo la teoría de la elección racional.

La empresa capitalista, o incluso al propio sujeto propietario de los medios de producción, se estudia como un individuo cuya praxis viene determinada por la racionalidad de la maximización de la rentabilidad (con lo cual “cabe” estar de acuerdo), pero se extiende tal racionalidad a los efectos de su actuación, que serán también los del conjunto de individuos (lo que ya no compartimos), mientras que se carece de una contextualización de la misma. Expresado de otra forma, se asume que los resultados de su actuación, de los que por agregación se extraen los del total de la sociedad, no pueden contradecir los postulados de racionalidad inicialmente atribuidos a cada uno de ellos, por lo que esta confusión de los niveles micro y macro lleva a caer en la falacia de la composición.⁷⁹ Este resultado que se extrae, la elevación de la tasa de ganancia, se corresponde al de las partes constituyentes, la rentabilidad transicional superior de que disfruta el capital innovador, entendido como la *firma representativa*.

En tanto se generaliza ilegítimamente este resultado para el conjunto de los capitalistas, se ignora una asimetría esencial, pues el cambio técnico trae consigo consecuencias muy dispares para el capitalista innovador y para sus competidores rezagados. Es una conclusión errónea derivada no ya sólo desde la perspectiva parcial de raíz individual-racionalista, sino de los fundamentos en los que basa su análisis de la competencia capitalista, en concreto las carencias del ámbito intrasectorial. En consecuencia, esta manera de razonar, con supuestos falsos además de restringidos e irreales, impide internalizar la lógica de la discrepancia entre el beneficio extra que obtiene el empresario innovador y un resultado a nivel agregado que lo contradice. Expresado de otra forma, que una vez se generalicen los nuevos métodos de producción, la relación del plusvalor global respecto a un capital invertido acrecentado sea menor que en la situación inicial. En definitiva, las características y propiedades del *todo económico* son deducidas desde la disposición subjetiva del individuo a la manera de la metodología neoclásica, conformando la justificación de la armonía de intereses, sin lugar para el conflicto de clases. Así pues, se identifica el nivel

⁷⁸ De acuerdo a la denominación de Lebowitz (1988: 194) y Cullenberg (1994a: 51). Este último argumenta de forma destacada como el individualismo metodológico es una forma de explicación basada en la estructura ontológica de la totalidad cartesiana. Reproduce cinco atributos de este método: i) el individualismo ontológico, ii) la racionalización preestablecida, iii) la homogeneidad, iv) explicación reduccionista (pues para explicar fenómenos de gran escala, tales como la inflación o el desempleo, debemos deducirlos de las disposiciones, creencias, recursos e interrelaciones de los individuos); y v) la totalidad como la configuración de las partes (Ibíd.: 71-75).

⁷⁹ Por ejemplo, se puede admitir la posibilidad (improbable, por otra parte) de que un trabajador se convierta en capitalista, mientras se niega para el conjunto de la clase trabajadora, pues bajo el capitalismo debe existir la fuerza de trabajo como condición para la generación de plusvalía.

microeconómico del análisis con el macroeconómico. Sin embargo, desde el punto de vista individual, el proceso en su competencia aparece invertido, el progreso técnico y la sustitución de trabajo vivo parecen llevar a una mayor rentabilidad.

Como la competencia hace que todo se presente de un modo falso, invertido, el capitalista individual se imagina 1) que reduce su ganancia sobre cada mercancía mediante la rebaja de su precio y obtiene una ganancia mayor *por razón del mayor volumen* (aquí se confunde, además, al mayor volumen de ganancia que se deriva del aumento del capital invertido, incluso con una tasa de ganancia más baja); 2) que es él quien establece el precio de cada mercancía y determina mediante la multiplicación el valor total del producto, siendo así que el proceso originario es el de la división y que la multiplicación sólo tiene una base en segunda instancia, partiendo de la premisa de esta división. El economista vulgar no hace, en realidad, otra cosa que traducir a un lenguaje aparentemente más teórico las *peregrinas ideas* del capitalista obsesionado por la competencia y trata de construir la certidumbre de estas ideas. (Marx, TPV, II: 240)

A pesar de que el empresario individual responde a las exigencias sistémicas impersonales y actúe de acuerdo a sus imperativos, su forma de percibir el proceso y sus consecuencias se presentan de forma invertida. Sólo posteriormente se podrá comprobar en caso de que se verifique una caída de la rentabilidad promedio que le afecte también, pero incluso en ese momento la situación se presentará bajo la forma distorsionada de sobreproducción e insuficiencia de demanda.

Esta argumentación no es válida siquiera aunque podamos reconocer la voluntad capitalista de maximizar la tasa de ganancia y adoptar los nuevos métodos de producción según dicha óptica, lo que se denomina una mayor *tasa de ganancia de transición*. Ahora bien, esta declaración de principios debe conjugarse con un enfoque dinámico de la competencia en el cual para muchos capitales se sustituye esta idea *directa* de maximización por otra de carácter *indirecto* o *negativo* de minimizar pérdidas. En realidad, es el mismo propósito maximizador pero en un contexto desfavorable, en presencia de un cambio técnico en su sector, lo que nos conduce a introducir otro concepto, el de *necesidad* que sustituye al de la abstracta y vacua idea de *elección*. Si los capitalistas consiguen, en virtud de la aplicación de ciertas técnicas, elevar su rentabilidad,

ello no será debido a que la acción humana en el sistema capitalista sea racional, en el sentido de desarrollar los medios adecuados para alcanzar un fin determinado. La búsqueda de mayores ganancias es siempre el fin primordial de la acción capitalista. Sin embargo, depende de condicionantes que escapan al control de la acción capitalista el que este fin sea o no alcanzado. (Moral & Raimond, 1986: 160)

Marx (SPG: 69) reconocía que “indudablemente, la voluntad del capitalista consiste en embolsarse lo más que pueda,” pero señalaba muy acertadamente que “lo que hay que hacer no es discurrir acerca de lo que quiere, sino investigar lo que puede, los límites de este poder y el carácter de estos límites.” Esta cuestión nos conduce a los rasgos básicos del sujeto objeto de estudio, donde se ejemplifican los diferentes enfoques teóricos. En la teoría marxista, el punto de partida no es el individuo abstracto, como sujeto en sí, ahistórico. Es por el contrario el modo de producción y el grado determinado de desarrollo de las fuerzas productivas, del cual es producto el hombre, que le condiciona y desde el que únicamente cabe comprenderle en su dimensión histórica, fuera de una pretendida naturaleza

supratemporal. El individuo como tal, trabajador o capitalista, debe adaptarse a su contexto, el cual limita y moldea sus objetivos y posibilidades.

En la obra de Marx, eso se clarifica cuando bajo su ejemplo del capitalista en el libro I se esconde realmente el capital-en-general, al que lo encarna conceptualmente como su personificación, y se distingue sustancialmente del *homo economicus* propio de los economistas clásicos.⁸⁰ Curiosamente, los análisis que aíslan al individuo para fundamentar sus teorías se desarrollan en un contexto en el que la interdependencia entre cada uno de ellos ha alcanzado el mayor grado en la historia de la humanidad. Esta concepción del hombre, que ya criticara Marx,⁸¹ tenía una base objetiva:

En esta sociedad de libre competencia, cada individuo aparece como desprendido de los lazos naturales, etc., que en las épocas históricas precedentes hacen de él una parte integrante de un conglomerado humano determinado y circunscrito.

Solamente al llegar el siglo XVIII, con la “sociedad civil”, las diferentes formas de conexión social aparecen ante el individuo como un simple medio para lograr sus fines privados, como una sociedad exterior. Pero la época que engendra este punto de vista, este ideal del individuo aislado, es precisamente aquella en la cual las relaciones sociales (universales según este punto de vista) han llegado al más alto grado de desarrollo alcanzado hasta el presente. (Marx, G, I: 3 y 4)

El empresario individual está limitado por las fuerzas del mercado (la mano invisible) en su competencia con los demás capitales. Debe someterse a las leyes generales de la economía, a la ley del valor que gobierna los fenómenos de la superficie.⁸² Como las relaciones sociales aparecen como relaciones entre cosas, se genera la ficción de una supuesta independencia de los individuos. La persona se toma no como producto de la historia y de la sociedad, sino de la naturaleza, lo que conduce a postular ahistóricamente la naturaleza humana de acuerdo a los rasgos que se observan en la sociedad capitalista.⁸³ Pero esta separación del individuo de su contexto, como objeto aislado del análisis, es un ejemplo del método metafísico de análisis.

⁸⁰ Si bien es susceptible de caracterizarse como un hombre económico en Marx, lo es simplemente de un contexto determinado e histórico. Engels (CK: 309 [25.01.1894]) explicaba que “los hombres hacen su historia por sí mismos, pero hasta ahora no la han hecho conforme a una voluntad colectiva, conforme a un plan de conjunto (...) La necesidad que se impone a través de todos los azares sigue siendo, a fin de cuentas, la necesidad económica.”

⁸¹ Refiriéndose a los profetas del siglo XVIII, sobre los que todavía se apoyaban Smith y Ricardo, Marx (G, I: 4) señalaba que “según la concepción que tenían de la naturaleza humana, el individuo aparecía como conforme a la naturaleza en cuanto puesto por la naturaleza, y no en cuanto producto de la historia. Hasta hoy, esta ilusión ha sido propia de toda época nueva.”

⁸² Vemos el sinsentido de esta concepción del individuo, y por extensión el capitalista, concebido aisladamente, cuando en verdad “está completamente determinado por la sociedad.” (Marx, G, I: 186) El ser, aparentemente individual, es ante todo un ser social, y asimismo sus propósitos revisten un contenido social.

⁸³ Sin embargo, la sociedad es algo más que una suma agregada de individuos. En palabras de Sweezy (1942: 13) “es un número de individuos entre los cuales existen ciertas relaciones precisas y más o menos estables. La forma de la sociedad es determinada por el carácter y la forma de estas relaciones.”

ii) **Marxismo e individualismo metodológico.** Los intentos de compatibilizar el individualismo metodológico y la teoría marxista han sido numerosos.⁸⁴ En la década del setenta surge el “marxismo” (o al menos una corriente que se autoproclama heredera de Marx)⁸⁵ considerado desde una perspectiva analítica, con autores como J. Roemer, A. Przeworski, J. Elster, Van der Veen o E.O. Wright, entre otros.⁸⁶ El individualismo metodológico puede definirse como “la doctrina de que todos los fenómenos sociales - su estructura y cambio- son en principio explicables de forma que sólo involucren individuos, sus propiedades, objetivos, creencias y acciones. El individualismo metodológico así concebido es una forma de reduccionismo.” (Elster, 1985: 5)

Es preciso aclarar que no consiste simplemente en añadir a la perspectiva macro una explicación microeconómica en aras de un mayor rigor, sino que esta corriente defiende el *reemplazamiento* de la primera por la micro-explicación.⁸⁷ En realidad, esta metodología basada en partir del individuo aislado de sus relaciones sociales es propia de la escuela marginalista, dominante en la actualidad,⁸⁸ y constituye la premisa metodológica de autores como K. Popper, J. Schumpeter o F. von Hayek. La posibilidad de formular explicaciones globales depende de que sean adecuadamente reducidas al nivel individual, según sus creencias y decisiones. Esta vía analítica es la base que ha fundamentado en las últimas décadas las explicaciones microeconómicas de las diversas corrientes de la ortodoxia, como las expectativas racionales, la “nueva macroeconomía clásica”, la teoría de juegos, etc., lo que evidencia el carácter anti-marxista de esta corriente.⁸⁹

Aunque hemos justificado que la teoría marxista conforma una visión holista, no por ello excluimos la necesidad de fundamentar los aspectos microeconómicos. Compartimos la posibilidad y pertinencia que para una visión en esencia macroeconómica muestra el poder conjugarlo con un enfoque

⁸⁴ Han aparecido líneas de pensamiento como la del marxismo analítico (J. Roemer), neoclásico (V. Parijs), así como de la teoría de juegos y la elección racional. El individualismo metodológico tiene de cualquier forma una larga trayectoria, desde la teoría atomista de Demócrito o Epicuro en la Grecia antigua, hasta la época contemporánea con Hobbes, Hayek, Popper, etc. No obstante, Levine y otros (1987: 70-71) establecen una distinción entre el atomismo y el individualismo metodológico, basada en la importancia explicativa que este último otorga a las relaciones entre individuos, que el atomismo niega.

⁸⁵ Roemer (1986a: 10) admite con sinceridad que tal vez no es apropiado denominar marxista a esta corriente.

⁸⁶ Se aborda esta teoría con herramientas contemporáneas como la lógica y la matemática, así como la construcción de modelos que parten de la filosofía analítica y de la ciencia social positivista (Ibíd.: 9).

⁸⁷ Levine y otros (1987: 75). Así, Roemer, op. cit.: 14, emplea un modelo que postula al individuo como agente con preferencias y objetivos dados, determinados fuera del modelo. Este mismo autor piensa que los modelos de elección racional, tales como el equilibrio general, la teoría de juegos y las técnicas modelísticas desarrolladas por la teoría económica neoclásica, constituyen la mejor herramienta para proveer los microfundamentos del comportamiento (Roemer, 1986b: 221). Por su parte, Elster (1986: 231, 240) defiende la superioridad de la teoría de juegos en muchos casos respecto de la explicación funcional (como parte de la elección racional), aunque para el caso del progreso técnico ambas visiones no resultan válidas.

⁸⁸ Su análisis se basa en la mencionada ficción del homo economicus en pos de la maximización de su utilidad personal desde la racionalidad.

⁸⁹ En razón de “que las creencias y perspicacias de Marx una vez absorbidas, han sido incorporadas en un esquema anti-marxista, y las partes han adquirido ‘propiedades de este todo.’” Lebowitz (1988: 213) Además, ya la premisa marxista de que el rol de la competencia sea el de ejecutar las leyes internas del capital constituye en sí misma un rechazo del individualismo metodológico (Ibíd.: 201).

que pretenda llegar hasta los microfundamentos de la teoría social, los cuales son plenamente relevantes.⁹⁰ Es más, creemos que en Marx se halla implícita esta fundamentación microeconómica, como hemos mostrado. Oponerse al reduccionismo no conduce a (ni debe) soslayar la importancia de este tipo de explicación.⁹¹ No es estrictamente necesario identificar la captación de los microfundamentos con la teoría de la elección racional, tampoco lleva a un compromiso con el individualismo metodológico,⁹² ni siquiera ciertas herramientas teóricas como la teoría de juegos. En palabras de Lebowitz (1988: 198) “un enfoque de teoría de juegos en sí mismo no puede decirse que sea inconsistente con un análisis marxista. Más que el rigor como la línea divisoria entre el marxismo y el "marxismo analítico", la cuestión central es la naturaleza de la problemática dentro de la cual tales técnicas se emplean.”

Tomado desde una perspectiva holista, en verdad el cambio técnico que defendemos no representa un comportamiento racional por parte de los capitalistas. Pensamos no obstante que es posible defender la idea marxista del cambio técnico simultáneamente a una concepción *racional* por parte de los capitalistas como sujetos individuales, pero se trataría de una *racionalidad contextualizada socialmente* que respondería a la fuerza motriz de la producción capitalista, y en la cual se enmarcaría, esto es, el de la maximización de la ganancia en el seno de una competencia entendida como una “batalla”. Esto se evidencia si tenemos que en cuenta que “la elección racional de técnicas conduciría a una acumulación limitada por el crecimiento de la fuerza de trabajo y a que no se acumulara guiándose por la tasa de ganancia,” como acertadamente destaca Valle (2005: 14). Asimismo, este autor es tajante en sus conclusiones, que concuerdan perfectamente con nuestra interpretación, cuando afirma que “el teorema de Okishio es inadmisibles como modelo de la elección racional de técnicas a la luz de lo planteado por Marx en la "ley general de la acumulación capitalista". Sólo si los capitalistas pueden elegir la técnica que maximiza su ganancia y eleva su composición orgánica estarán actuando racionalmente.” (Loc. cit.) En nuestra opinión, el marxismo subordina, y en cierta manera podríamos sostener que sacrifica cualquier pretendido protagonismo del sujeto o unidad en su mera y simple individualidad (y sin negarla) a las exigencias que proporciona la cientificidad de una comprensión globalizada del proceso económico, en nuestro caso la economía capitalista.

3.2.4. LA TASA DE PLUSVALOR COMO CONTRATENDENCIA

Según autores como L. von Bortkiewicz, J. Robinson, P. Sweezy o J. Gillman, Marx habría desarrollado la argumentación de la ley sobre la base de una tasa de plusvalía constante. Si

⁹⁰ En lo que estamos de acuerdo con Levine y otros, op. cit.

⁹¹ Se ha de investigar la manera como la totalidad de la estructura socioeconómica afecta, condiciona y limita la actuación del individuo. Debe desaparecer esa aparente tensión analítica entre el estudio micro y macro una vez se ha explicitado adecuadamente la interpretación causal y condicional que se sustenta, a partir de lo cual no se debe rechazar a priori ninguna línea investigativa ni tipo de fundamentación. Se requiere, en definitiva, una consistencia entre ambos niveles en el seno de la explicación teórica.

⁹² Véase Levine y otros, op. cit.: 79.

incorporamos la posibilidad de que este ratio posea una tendencia ascendente, cabría la posibilidad de cuestionar la validez de la formulación marxiana de la ley. El alza de la tasa de plusvalor se convertiría, por tanto, en un factor de compensación de un hipotético aumento de la composición orgánica del capital.

En opinión de Moszkowska (1935), no sólo es posible tal compensación por parte de la tasa de plusvalor, sino que el desafío del sistema es lograr que tenga un crecimiento moderado y así evitar el problema de la realización. Llega a considerar que “la tasa de ganancia tiene cada vez menos necesidad de un aumento de la tasa de plusvalía, aunque la productividad del trabajo permite un crecimiento cada vez más amplio de la tasa de plusvalor.” (Ibíd.: 55) Sweezy (1974) opina que no es posible verificar que la composición orgánica prevalezca a la larga sobre la tasa de plusvalor debido a las conclusiones del estudio de Gillman,⁹³ sosteniendo además que en el marco del capitalismo monopolista, la tendencia real es la del excedente a crecer (Baran & Sweezy, 1966, cap. 3). En la misma línea, Van Parijs (1980) insistía en la capacidad de la tasa de plusvalor de contrarrestar el supuesto de una senda ascendente para la composición orgánica, así como defendía la ausencia de límites máximos, ya que, si bien la masa de plusvalor no puede ser infinita, en cambio el capital variable puede aproximarse cada vez más a cero.

Una interpretación a nuestro juicio más elaborada es la que plantean Groll & Orzech (1987). Estos autores sostienen que, de acuerdo al libro I de *El Capital*, el incremento de la COC no puede originar una caída de la rentabilidad ya que la introducción de tecnología depende de que la tasa de plusvalor aumente en un grado suficiente.⁹⁴ Puesto que la condición de la acumulación es que la adición de capital constante sea menor que el monto ahorrado de capital variable, con la expansión de la productividad laboral el aumento de plusvalía puede ejercer una mayor influencia sobre la rentabilidad que la composición orgánica. Así, la tasa de plusvalor se incrementa tanto por la caída del capital variable como por el aumento del trabajo impago, el excedente, mientras que C/V aumenta en menor cuantía, ya que el numerador aumenta menos que la caída del capital variable y el incremento

⁹³ Sweezy se refiere al estudio efectuado por Gillman (1957), en el cual el crecimiento de la tasa de plusvalía es superior al de la composición orgánica del capital en la economía estadounidense desde la década de los veinte. Véase Sweezy, op. cit.: 1220-1221.

⁹⁴ Groll & Orzech, op. cit.: 591.

del plusvalor.⁹⁵ Tal es, para estos autores, la condición para la introducción de maquinaria, en la que exigen como condición “el supuesto de un comportamiento racional por parte del capitalista.” (Ibíd.: 603) Por otra parte, en cuanto a los límites a los que se enfrenta el alza de la tasa de plusvalía según la exposición de Marx, señalan que se refiere a la plusvalía absoluta, sin considerar el efecto de la mayor productividad.⁹⁶

Frente a estos argumentos, totalmente ajenos al fundamento marxista en la teoría laboral del valor, debemos señalar en primer lugar que no es cierto que Marx proceda en la exposición de la ley sobre la base de una tasa de plusvalor constante. Sólo al comienzo del capítulo XIII del libro III de *El Capital* Marx considera la hipótesis de una tasa de plusvalor constante en un ejemplo numérico que utiliza para ilustrar de forma clara la influencia de la composición del capital sobre la rentabilidad.⁹⁷

En segundo lugar, la demostración *puede y debe* realizarse considerando que dicha tasa crece en el tiempo. Ello es perfectamente posible puesto que se parte de la hipótesis de un crecimiento progresivo de la productividad que se corresponde con una tasa de plusvalor ascendente. Mientras la composición orgánica puede incrementarse de forma ilimitada, el aumento de la tasa de plusvalor es decreciente en el tiempo, y existe un punto a partir del cual ulteriores expansiones de tal ratio apenas repercuten sobre la masa de plusvalor.⁹⁸ Lo que se ha de destacar es que este incremento no es una contra-tendencia de la ley, sino que es parte inseparable de la misma, de la propia acumulación de capital y, en general, evidencia la producción de plusvalor relativo característico del capitalismo.

Un aspecto relevante en lo que concierne a la demostración empírica de la tendencia de la composición orgánica del capital, en línea con la exigencia metodológica de Sweezy (1974), es la distinción entre los factores que atenúan la expansión de tal composición producto del desarrollo de las fuerzas productivas (tecnologías economizadoras de capital,

⁹⁵ Ibíd.: 602-603.

⁹⁶ Ibíd.: 610, lo que, como ya justificamos, carece de apoyo en la teoría de Marx.

⁹⁷ Se trata de un ejercicio simple en el que distingue sincrónicamente cinco ramas de la producción con diferente composición de capital, lo cual es extensible, diacrónicamente, a diversas fases del desarrollo de la acumulación. Para ello se abstrae de otros factores perturbadores para la exposición, como la tasa de plusvalía. No obstante, es un ejemplo del que no cabe extraer mayores conclusiones, pues también podría haberse supuesto que la tasa de plusvalor varía y demostrar tanto que la cuota de ganancia crece como que descende, en función de lo que arbitrariamente hubiera tomado como índices de las categorías de la composición de capital y la tasa de explotación.

⁹⁸ Demostrado matemáticamente por Cogoy (1974: 1242-1243).

descenso del valor del capital constante) y la desvalorización/depreciación que sucede en las fases de crisis. Así pues, cualquier intento de verificación empírica que no sea consciente de estos procesos carecerá de validez alguna.⁹⁹

Por otra parte, se debe aclarar que la distinción, que en modo absoluto compartimos, entre capitalismo de libre concurrencia y monopolista, resulta totalmente irrelevante para la vigencia de la LTDTG. Marx demostró la ley desde la abstracción del capital-en-general, para lo cual las modalidades de reparto entre las diferentes segmentos del capital (industrial, comercial, financiero o rentístico) o unidades empresariales (monopolios, transnacionales, pequeñas empresas) carecen absolutamente de importancia. Se trata de la relación del plusvalor agregado respecto del desembolso *total*, en capital constante y variable. Cualquier consideración de capacidad alguna por parte de ciertos segmentos o unidades, como los mencionados, para incrementar su cuota en la ganancia general que no sea a expensas de sus competidores; o expresado de otra forma, atribuir la virtud de expandir su excedente en detrimento de la fuerza de trabajo modificando la distribución primaria de la renta, supone una contradicción irresoluble con la teoría laboral del valor.¹⁰⁰

Creemos, por todo ello, que se debe analizar la validez o no de la ley en el marco del régimen de producción capitalista, al margen de cualquier tiempo histórico. De serlo, su vigencia se debe extender en todo momento en que este modo de producción sea dominante. Su limitación temporal significaría negarla y entenderíamos que dicha manifestación se debería al azar o la coyuntura, lo que no proporcionaría una base apropiada para defenderla. Por último, creemos que esta concepción conduce a la visión subconsumista que analizamos posteriormente, pues si la tasa de plusvalor puede experimentar tal incremento, el problema para el capitalismo pasa a ser la manera de absorber este excedente.¹⁰¹

⁹⁹ Como bien afirma Cogoy, op. cit.: 1247. Analizando el estudio de Gillman (1957), Cogoy observa que en el período en el que la composición orgánica del capital modifica su curso viene presidido por una crisis de una intensidad sin precedentes. Con razón opina que “parece sorprendente en estas condiciones que Gillman quiera calcular una tendencia para este período sin examinar los efectos de la crisis sobre la desvalorización de capital constante, y sin tomar cuenta del hecho de que es finalmente durante este período que se produjeron las grandes crisis de 1920 y 1929 y la segunda guerra mundial.” (Ibíd.: 1248)

¹⁰⁰ Si Marx no atiende a la existencia del monopolio en su teoría de la acumulación, en contra de la creencia de Baran & Sweezy (1966), no es por una razón histórica, sino teórica. Véase al respecto la crítica de Cogoy, op. cit.: 1232-1235.

¹⁰¹ Esta relación la observamos claramente en Amin (1973: 69) cuando expresa que “un aumento de la tasa de plusvalía por encima de su nivel objetivamente necesario conduce a una crisis, consecuencia de la insuficiencia

3.2.5. ANEXO. INDETERMINACIÓN EN LA TENDENCIA DE LA TASA DE GANANCIA

Son incontables los autores que por diversas razones no reconocen una tendencia determinada de la tasa de ganancia. En cierta manera, la exposición anterior, en la que hemos repasado las distintas posiciones a favor y en contra de la ley, contiene nuestro análisis crítico de estas concepciones. Por ello, en esta sección vamos a revisar someramente tres interpretaciones. La primera hace referencia a la distinción entre la composición orgánica y en valor del capital, y a sus implicaciones para la comprensión de la ley en Marx, la segunda alude al enfoque descentralizado como premisa metodológica en el análisis, mientras que la última se vincula a los propios supuestos metodológicos de Marx.

i) La composición en valor y la quiebra de la ley. Esta idea considera que el paso analítico desde la categoría de la composición orgánica a la composición en valor implica la invalidación de la ley de la caída tendencial de la rentabilidad, con lo cual el movimiento de la tasa de ganancia deviene indeterminado.

Fine (1991), si bien respeta su vigencia en relación a la composición orgánica, en la medida que interpreta la composición en valor según las modificaciones acaecidas en los valores unitarios de los elementos de ambas partes del capital, constante y variable, concluye en la imposibilidad de afirmar la existencia de ley tendencial alguna. Asimismo sucede con Cogoy (1974), quien tras defender la validez de la LTDTG, cuando toma en cuenta la desvalorización del capital modifica su opinión y asegura que en estos términos, la tasa de ganancia muestra un movimiento cíclico sin ninguna tendencia determinada.

En nuestra opinión, el error de estas interpretaciones radica en su particular lectura de la obra de Marx. La caída secular del valor unitario del conjunto de las mercancías producidas es un rasgo inmanente de la acumulación conforme mejora la productividad. La desvalorización, a diferencia de estas interpretaciones, es captada por ambas categorías de la composición del capital, orgánica y en valor. Junto a otras cuestiones mencionadas, se limita a otorgar a este proceso el rango de ley tendencial, y por tanto a que se dificulte su manifestación externa, pero en ningún caso afecta a su estatus. Además, en la exposición de la ley, Marx no soslaya estas cuestiones, únicamente va presentando los distintos elementos de forma progresiva a pesar de que sean simultáneos en la realidad, en aras de la claridad conceptual y expositiva. Por consiguiente, Marx explica la ley en términos de la composición orgánica no porque excluya estos cambios de valor, sino porque analiza la acumulación de capital en su pureza, despojada de los elementos perturbadores de carácter coyuntural o surgidos de causas ajenas al modo de producción capitalista.

Ahora bien, la crisis económica que se deriva del comportamiento de la ganancia conlleva modificaciones en la composición en valor que no afectan a la orgánica, y permiten restablecer las condiciones de una nueva acumulación al recomponer los niveles de la tasa de ganancia. Así, normalmente

de demanda solvente. Una reducción de esta tasa disminuye el crecimiento económico y crea las condiciones para un mercado de trabajo favorable al capital.”

la evolución de la rentabilidad del capital, que posee una tendencia decreciente, se manifiesta por el contrario en la superficie en forma de un movimiento cíclico. En este sentido, ¿acaso significa un argumento contra esta ley de la tasa de ganancia? Nuestra respuesta es claramente negativa, simplemente responde a su carácter de ley tendencial y como tal no se exige en ningún caso una caída continuada. En definitiva, la realidad de la ley no se ve afectada por contemplar las categorías de la composición en valor, la desvalorización de los distintos elementos ni su manifestación superficial en forma cíclica.

ii) El enfoque descentralizado de la totalidad. Este enfoque alternativo “se deriva de la premisa ontológica de que ni las partes ni el todo pueden existir independientemente del otro,” (Cullenberg, 1994a: 85) por lo que se condicionan mutuamente. Entiende a la empresa, al igual que todas las restantes instancias, como una totalidad en sí misma, compleja y sobredeterminada, y por tanto descentralizada. En consecuencia, no existe un sentido unidireccional o teleológico hacia el incremento o caída de la tasa de ganancia. Curiosamente, niega que la empresa pretenda acumular, destaca la peculiar y única configuración de cada una, negando de esta forma la idea de firma representativa de origen neoclásico. Tal singularidad se refleja en la imposibilidad de establecer una pauta común en el desarrollo de la actividad empresarial, pues existe una heterogénea gama de influencias del contexto económico, las institucionales, de pugnas de clase en su interior, etc. Cullenberg llega incluso a afirmar que la tasa de ganancia sería simplemente una medida de la naturaleza de relaciones de clase en la empresa capitalista, una medida de la cantidad de capital productivo y trabajo requerido para producir una cierta cantidad de plusvalor, por lo que no se puede deducir una implicación necesaria de la naturaleza de lucha de clases en la empresa capitalista.¹⁰²

Ningún proceso, de clase o no, actuaría como la esencia causal de la empresa. Todos los procesos ejercerían su particular efectividad sobre la trayectoria de la empresa, y en particular todos los procesos, no simplemente el cambio técnico, afectarían al movimiento de la tasa de ganancia. Así, el movimiento de la empresa, así como la tasa de beneficio, sería uno complejamente contradictorio. (Cullenberg, 1994a: 105)

Este planteamiento rechaza centrar el debate sobre la LTDTG en la acumulación y el cambio técnico. Propone reubicarlo en los parámetros de la forma de reproducción de la empresa, la cual incorpora aspectos políticos, culturales, financieros, de publicidad, etc. En este enfoque la empresa carece de esencia interna, y la tasa de ganancia ya no es un signo de salud o racionalidad de la misma.

iii) La metodología en el análisis de Marx. En su rechazo a la ley, Meek (1967) basa su crítica en los supuestos que, según él, utiliza Marx. Hace referencia a la presunción analítica de un salario real constante y el incremento de la composición orgánica en presencia de un incremento de la productividad general del trabajo. Tras examinarlos, concluye que “en un mundo en el que esos supuestos no son válidos y en el cual, por si eso fuera poco, ciertos factores de los que se hace abstracción en el modelo (por ejemplo la intensificación del trabajo y el predominio del monopolio) han cobrado importancia, es prácticamente

¹⁰² Cullenberg, op. cit., quien pone el ejemplo de la influencia que los diferentes pagos tienen en la rentabilidad, el ratio de explotación y la composición del capital, y menciona los efectos contradictorios de incrementar la inversión en trabajo productivo y reducir el gasto en supervisores. Si el primero empuja la ganancia al alza, el otro contiene una influencia contraria.

imposible predecir el comportamiento real de la tasa de beneficio.” (Ibíd.: 216) Por otra parte, Sweezy, aunque vimos que defendía la tendencia del excedente a crecer, cuando analiza la exposición de la ley en Marx aduce la carencia de una justificación apropiada para pensar que la composición orgánica domine sobre la tasa de plusvalor.

Si se supone que tanto la composición orgánica del capital como la tasa de plusvalía son variables, como creemos que debiera hacerse, entonces la dirección en que la tasa de la ganancia bajará se hace indeterminada. Todo lo que podemos decir es que la tasa de la ganancia bajará si el porcentaje de aumento en la tasa de la plusvalía es menor que el porcentaje de disminución en la proporción del capital variable con respecto al capital total. (Sweezy, 1942: 115)

Esta visión adolece de un eclecticismo que la inhabilita como un instrumento teórico adecuado. Se limita a una vaga descripción teórica siendo incapaz de trascender las contradicciones que percibe en la realidad y así aprehender la esencia de los fenómenos. Al rechazar la posibilidad de descubrir la esencia de la empresa capitalista se afirma que sería un proceso contradictorio sin fin, de desarrollo desigual. En verdad, como momento puntual es inobjetable esta sentencia, pero en tanto en cuanto esta idea se alce como fundamento del análisis general de la economía capitalista, y aun sus fundamentos empresariales, no es esencialmente tan diferente del individualismo metodológico. En realidad pensamos que este enfoque no es una adecuada alternativa a tal perspectiva individualista que hemos criticado, por lo que la argumentación esgrimida entonces es extensible a esta concepción.

4. TEORÍA DE LA CRISIS Y RENTABILIDAD DEL CAPITAL

Cualquier explicación de la forma de reproducción del capitalismo es al mismo tiempo, implícita o explícitamente, una respuesta a la cuestión de cómo y por qué ocurre la ruptura de la reproducción, la crisis; esto es, “el análisis de la reproducción y el análisis de la crisis son inseparables.” (Shaikh, 1978b: 253) Como exigencia para cualquier teoría que se proponga analizar este proceso, asumimos la afirmación de Clarke (1994: 55) sobre que “una teoría adecuada de la crisis debe ser una teoría de la dinámica del modo capitalista de producción, que establece la tendencia a la crisis como algo inherente en tal dinámica. Los límites del capitalismo tienen que identificarse como algo interno al capitalismo.” En lo sucesivo mostramos que el análisis marxista de la acumulación y la crisis cumple perfectamente ambos preceptos.

4.1. LA FORMACIÓN DE LA TEORÍA DE LA CRISIS EN MARX

El análisis de la teoría de la crisis no es una empresa fácil. En la obra de Marx no encontramos una sección dedicada exclusivamente a la presentación elaborada de su concepción de la crisis, por más que su interés por la economía comenzara por ella.¹ Cualquier intento de presentar la teoría marxista de la crisis requiere por tanto un trabajo de *interpretación y reconstrucción*.

A lo largo de los cuatro libros de *El Capital*, su principal obra de madurez, no hay un análisis sistemático de ese aspecto clave. En su plan originario para el desarrollo de su exposición económica de 1857, Marx había previsto un sexto libro que abordaría el mercado mundial y las crisis, el cual jamás pudo publicar. Ello obliga a que nos adentremos someramente en el lugar de la crisis en el marco general de su obra. En un principio, sus preocupaciones teóricas se centraban en desarrollar una crítica metodológica de los conceptos fundamentales de la economía política. Marx daba por sentado que existía una tendencia

¹ Según Clarke “la tendencia hacia la crisis proporcionó el punto de partida para los estudios económicos de juventud de Marx y Engels, y fue con el problema de la crisis que Marx resumió sus estudios económicos en 1857, pero Marx no presenta en lugar alguno de su trabajo una exposición desarrollada sistemática y a fondo de una teoría de la crisis.” (Ibíd.: 8)

hacia la sobreproducción como consecuencia directa del crecimiento de las fuerzas productivas (Clarke, op. cit.: 62).

En la década de los cuarenta Marx resalta el carácter periódico y sistemático de las crisis. Estos fenómenos aparecen bajo la forma de crisis de sobreproducción, producto de una asimetría entre las posibilidades de producir y la expansión del mercado.² Poco después, en *Miseria de la Filosofía* (1847), su tratamiento de la crisis ya se va distinguiendo de la interpretación de Engels, puesto que explica la sobreproducción como resultado de la evaluación de las mercancías por el tiempo de trabajo, considerando ya la competencia como un fenómeno superficial. Un año después, en el *Manifiesto del Partido Comunista* (1848) destaca la contradicción de la estrechez de la propiedad burguesa con el desarrollo de las fuerzas productivas como fundamento de la crisis. En resumen, en los primeros escritos sobre economía de Marx existen elementos de *subconsumismo* y *desproporcionalidad*, aunque son descripciones demasiado generales de las que no se pueden extraer conclusiones definitivas al respecto.³

Por vez primera Marx aborda la relación entre la producción y el consumo en su extensión en el marco de los *Grundrisse*. Con el objeto de destacar el carácter restringido de la producción basada en el capital y la inevitabilidad de la sobreproducción generalizada, lo cual negaban los clásicos, Marx enfatizó las dificultades de realización por la posibilidad de una demanda inadecuada o insuficiente. Debido a este propósito, en cierta manera extendió la línea de pensamiento de Sismondi y Malthus para desplegar una crítica de la armonía postulada por los clásicos.⁴ Asimismo, en el tomo II de las *Teorías sobre la Plusvalía* podemos encontrar los pocos análisis que Marx dedicara exclusivamente a la cuestión de la crisis. Se exponen en el contexto de la crítica al estudio de Ricardo de la acumulación y su negativa a aceptar la posibilidad de la sobreproducción general. Por esta razón, menciona asimismo aspectos colindantes con el subconsumo.

² En una carta a Annenkov (28.12.1846) ubica la tendencia a la sobreproducción en la producción de plusvalor y la pugna entre capitalista y trabajador (CK: 20-31).

³ Clarke comenta que en su manuscrito de 1851 Marx concluye que el fundamento de la crisis descansa sin duda en el dinero. En sus reflexiones subsiguientes, no obstante, consideraba que el problema no radica en un acuerdo monetario particular, sino en el propio sistema monetario, el sistema de la producción mercantil capitalista (Ibid.: 90).

⁴ Siguiendo la interpretación de Itoh (1978: 134).

Finalmente, en el grado de abstracción del libro III de *El Capital*, aunque en un manuscrito inacabado y en ausencia de un tratamiento profundo y riguroso, Marx destaca la necesidad de la crisis al final de su exposición de la LCTTB, y en consecuencia, como será nuestra interpretación, en ligazón a la evolución de la rentabilidad del capital. Mencionando la tasa de beneficio, señala que “su baja (...) se presenta así como una amenaza para el desarrollo del proceso capitalista de producción: fomenta la superproducción, las crisis, el exceso de capital al mismo tiempo que exceso de población.” (Marx, K, III/6: 318)

Al igual que en el caso de la LTDTG, consideramos que la tendencia hacia la crisis surge de la propia esencia del concepto de capital y sus contradicciones internas,⁵ de la relación entre el capital en general y el trabajo asalariado, y no de la competencia entre capitales. Se justifica porque consideramos la crisis como el resultado de la LCTTB, el desenlace de la continuidad de contradicciones que implica. “Son las tendencias generales del proceso de acumulación mismo y, a largo plazo, la tendencia a la baja de la tasa de ganancia, las que constituyen la base de esta explicación,” (Yaffe, 1980: 100) las cuales se exponen en relación a la naturaleza intrínseca del propio capital.⁶ No obstante, debemos distinguir los niveles de abstracción de los libros I y II de *El Capital*, que se corresponden con la posibilidad abstracta de la crisis en la producción capitalista, del estudio de la necesidad de la crisis más concreta correspondiente al libro III.

Cuando Marx aborda los fundamentos de la acumulación, trata al mismo tiempo los de la crisis, en tanto que ambas teorías son inseparables.⁷ Como interpreta Mattick (1974b: 83) “la teoría marxiana de la acumulación es de este modo también una teoría de la crisis, ya que las crisis tienen su causa en una insuficiente valorización del capital, lo que a su vez es el resultado de la acción de la tendencia al descenso de la tasa de beneficio.” La explicación de la *posibilidad* de las crisis, o “crisis potencial”, se sitúa antes que nada en el seno del capital en

⁵ Marx (G, I: 407) señala que tanto la desvalorización del capital a través del proceso de producción como su abolición y el restablecimiento de las condiciones para la valorización del capital están puestos en la esencia del capital.

⁶ Mattick (1935: 44) opina que incluso en el libro I de *El Capital*, en el que faltan todos los elementos de la crisis, Marx demuestra la necesidad del derrumbe por la contradicción que está inscrita en la formación del valor. En este momento la posibilidad surge de las contradicciones propias de la esencia del capital en sí.

⁷ En palabras de Clarke, (1994: 12) “la teoría marxista de la crisis por tanto debe presentarse como una parte de su más amplia caracterización de la dinámica del modo de producción capitalista.”

general o del capital “por convertirse”, pero no se puede exponer en toda su complejidad en esta fase.

De por sí, se contiene [ya] en él, puesto que el proceso de producción es apropiación y, por tanto, producción de plusvalía. Pero esto no puede manifestarse en el mismo proceso de producción, ya que en él no se trata de la *realización* del valor simplemente reproducido, sino de la plusvalía. (...) La crisis real sólo puede exponerse a base del movimiento real de la producción capitalista, de la competencia y el crédito en la medida en que nace de las determinaciones de forma del capital, que en cuanto tal capital le son *peculiares* y no se contienen en su mera existencia en cuanto mercancía y dinero. (Marx, TPV, II: 472)

La crisis depende de la acumulación de capital y con ello de la masa de plusvalía que posibilita, “lo que acontece en la esfera de la producción es el elemento no único, pero sí determinante que condiciona el que la posibilidad de la crisis se convierta en la realidad de una crisis,” (Mattick, 1974b: 88) pero al mismo tiempo “el enfoque exclusivo sobre las condiciones de producción hace imposible explicar las crisis, porque una crisis siempre toma la forma de una *ruptura* en el proceso de circulación del capital.” (Clarke, 1994: 56)

4.2. EL DESARROLLO DE LA TEORÍA DE LA CRISIS

A pesar de carecer de un análisis explícitamente detallado y sistemático de la crisis, los apuntes que legó y su argumentación respecto de la acumulación y la caída tendencial de la tasa de beneficio nos permiten afirmar que sí existe una teoría de la crisis en el pensamiento marxiano, hallándose vinculada con la ley del valor y las tendencias básicas de la acumulación de capital.⁸

Marx no tuvo tiempo de elaborar en forma sistemática una teoría de la crisis. Había reservado esta elaboración para uno de los tomos no escritos de *El Capital*, el tomo dedicado al mercado mundial. Pero en el tomo 3 de *El Capital*, en las *Teorías sobre la Plusvalía*, en diferentes contribuciones periodístico-descriptivas, así como en su correspondencia, Marx y Engels han incluido suficientes pasajes que tratan del ciclo industrial y de la crisis como para que se pueda hablar de una verdadera teoría marxista de las crisis, sin forzar los textos o falsificar su pensamiento. (Mandel, 1985: 1)

La peculiaridad de la concepción marxista de la crisis, que la diferencia de otras aproximaciones teóricas, se ubica en su consideración de la misma como un momento

⁸ Compartimos el análisis de Gill (1996: 543), al enfatizar que Marx “analiza las crisis con diversos grados de abstracción, que son otras tantas etapas sucesivas de una explicación única de las crisis.”

necesario de la acumulación en relación a la caída tendencial de la rentabilidad. Es un rasgo esencial e ineludible del modo capitalista de producción, nos informa de sus límites objetivos, y así, de la necesidad del socialismo. Una teoría de la acumulación es, por tanto, inseparable de una concepción de su derrumbe y la aparición de la crisis capitalista. No puede existir una visión de la acumulación de capital desligada de su tendencia hacia su ruptura.

En lo que sigue, mostramos nuestra interpretación de la teoría marxista de la crisis vinculada a la valorización absoluta del capital, o masa de ganancias, crisis que encuentra su origen en una insuficiente producción de plusvalía.

4.2.1. LA POSIBILIDAD DE LA CRISIS

El desarrollo del concepto de crisis en Marx comienza como simple posibilidad general o formal, como abstracción, en general, en la esencia del capital, hasta llegar a su realidad de cosas existente como fenómeno. En palabras de Marx (TPV, II: 469) “la posibilidad general, abstracta, de la crisis es, sencillamente, la *forma más abstracta* de crisis, [una crisis] sin contenido, sin móvil intrínseco.”

4.2.1.a. EN LA CIRCULACIÓN MERCANTIL

La posibilidad de la crisis surge ya desde el mero ciclo de la producción mercantil simple (M—D—M), debido a la separación en el tiempo de la compra y la venta,⁹ ya que la producción de mercancías no asegura la proporcionalidad de la oferta y la demanda. Esta posibilidad de la crisis constituye el aspecto más abstracto de su posibilidad, y aparece sólo en la fase de circulación. De tal posibilidad no se infiere, pues, la efectiva realización práctica sino como simple casualidad.¹⁰

El análisis del dinero en su circulación monetaria simple y como medio de pago brinda la demostración de otra forma de la posibilidad de la crisis. Marx resalta la verdadera

⁹ Marx, op. cit.: 468.

¹⁰ Las fases que recorre en su movimiento son formas y fases que se complementan. No obstante, a pesar de su necesaria concatenación interna pueden disociarse la una de la otra en el tiempo y en el espacio, siendo partes independientes del proceso, separables y separadas entre sí.

dimensión del papel del dinero,¹¹ pues su aspecto esencial no es la determinación cuantitativa, no es solamente un medio para efectuar el cambio de productos. Frente a ello, destaca el aspecto cualitativo del dinero en la producción mercantil, es decir, la validación social de los trabajos privados. El dinero permite que el cambio de productos se desdoble en dos actos sucesivos y complementarios, pero independientes entre sí, M—D y D—M, cuya separación abre la posibilidad de una crisis. Por tanto, es inherente a la subordinación de la producción de valores de uso como mercancías, la circulación de dinero y capital. La función de la crisis es, de esta forma, la de reafirmar la unidad de las fases separadas, “es precisamente en la crisis donde se pone de manifiesto su unidad, la unidad de lo diferente. La sustantividad que revisten dos momentos coherentes entre sí y que se complementan es violentamente destruida. La crisis manifiesta, por tanto, la unidad de los momentos sustantivados el uno con respecto al otro.” (Ibíd.: 461)

El intercambio de mercancías, el paso M—D, no posee ningún automatismo. Nada asegura que exista un comprador para el producto en venta. La producción mercantil implica siempre el riesgo de que el mercado no reconozca como socialmente necesario al trabajo privado invertido. Además, tampoco se asegura que la venta, una vez lograda, deba ser seguida de una compra, ya que el dinero puede ser atesorado.¹² Esta interrupción de la circulación del dinero quiebra el ciclo M—D—M e implica por tanto la posibilidad de la crisis. Momentos que se complementan, son inseparables, se disocian y obliga a enlazarlos por la presión de la fuerza. Como afirma Marx, “la *crisis* no es otra cosa que la imposición violenta de la unidad a fases del proceso de producción que se han independizado la una con respecto a la otra.” (Ibíd.: 469)

La función del dinero como medio de pago proporciona otra posibilidad de la crisis. Esta función permite aplazar el momento del pago efectivo del instante en el que se realizó la

¹¹ A diferencia de los clásicos Ricardo y Say, que reducen este movimiento al paso M—M, mero intercambio de productos o trueque. De esta forma excluyen la posibilidad de un desequilibrio entre oferta y demanda, por lo que la *unidad* se convierte en *identidad*. En sus críticas a la economía convencional, contestaba de esta forma Marx: “pero no, dice el economista apologético. No puede producirse ninguna crisis, porque existe la unidad. Lo que, a su vez, sólo significa una cosa, y es que la unidad de los contrarios excluye la contradicción.” (Ibíd.: 461)

¹² “La dificultad [que ofrece el] convertir la mercancía en dinero, el vender, se debe sencillamente a que la mercancía debe invertirse inmediatamente en dinero, pero no así el dinero en mercancía, lo que hace que se disocie la venta y la compra.” (Ibíd.: 469)

compra. Mediante un crédito se separa en el tiempo el cambio del producto de su contraprestación monetaria. En caso de que en el momento de vencimiento del crédito el deudor no satisfaga la deuda, se abre la posibilidad de la crisis, acentuada si este incumplimiento afecta a un grupo numeroso de deudores, por tanto, “*es ésta la forma propiamente dicha de las crisis monetarias.*” (Ibíd.: 473) Marx lo resume así:

Donde actúa en dos momentos distintos, como *medida de valores* y como *realización del valor*. Estos dos momentos se disocian. Si *en el intervalo* ha cambiado el valor, si en el momento de venderse la mercancía no *vale* lo que es su *valor*, en el momento en que el dinero funciona como medida de valores y, por tanto, [como medida] de las mutuas obligaciones, no será posible saldar la obligación con el *importe de la venta de la mercancía* ni podrán saldarse, por tanto, toda la serie de transacciones que retroactivamente dependen de ésta. Y si la mercancía no puede venderse *en un determinado plazo*, aunque su valor no hay cambiado, no podrá el *dinero* funcionar como *medio de pago*, ya que debe funcionar [para ello] en *plazos determinados*, establecidos de *antemano*. Pero, como la misma suma de dinero funciona aquí para una serie de transacciones y obligaciones mutuas, se manifestará [un estado de] *insolvencia*, no sólo en un punto, sino en muchos y, por tanto, [la] *crisis*. (Marx, TPV, II: 473)¹³

4.2.1.b. EN LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Al igual que se mostró para el caso de la LTDTG, en el marco de la economía capitalista la posibilidad de la crisis viene contenida en la contradicción entre la producción material y la producción de valor, ya presente en la propia mercancía como la dicotomía entre valor de cambio y valor de uso.¹⁴ Por otra parte, el ciclo de la circulación del capital $D—M—D'$ es la unidad contradictoria de dos momentos distintos, producción y circulación, y como en el caso de la producción mercantil simple, su separación abre también la posibilidad de una crisis. La extracción de plusvalor en la fase de producción no garantiza la valorización del capital final que se lleva a cabo en la circulación con la venta de las mercancías producidas ($M'—D'$). Dicho de otra forma, la producción capitalista se caracteriza por una unidad no inmediata del proceso de trabajo y del proceso de valorización.

¹³ Añade a continuación que “tales son las posibilidades formales de la crisis. La primera es posible sin la segunda; es decir, crisis sin crédito (...) pero la segunda no puede darse sin la primera, es decir, la compra y la venta se disocian.” (Loc. cit.)

¹⁴ De lo que se sigue que “la crisis pone al desnudo la discrepancia entre la producción material y la producción de valor.” (Mattick, 1969a: 86)

La *posibilidad general* de las crisis es la *metamorfosis* formal del capital mismo, la disociación en el tiempo y en el espacio de [la] compra y [la] venta. Pero esto no es nunca la *causa* de la crisis. (...) No se puede decir, sin embargo, que la *forma abstracta de la crisis* sea la *causa* de ella. Cuando preguntamos por su causa, tratamos precisamente de saber por qué *su forma abstracta*, la forma de su posibilidad, se convierte de posibilidad en *realidad*. (Marx, TPV, II: 474)

4.2.2. NECESIDAD DE LAS CRISIS EN LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Solamente bajo la producción basada en las condiciones del capital se pueden entender las crisis no sólo como posibles, sino también como momentos necesarios de la acumulación, lo que constituye el aspecto más relevante de la teoría marxista de la crisis. Con un grado de abstracción menor como el que emplea Marx en el libro III, propio del análisis de la crisis capitalista en su dimensión real, el estudio se presenta “en los términos del capital invertido y de su composición y las ganancias que obtiene, las crisis se presentan como momentos necesarios de la acumulación del capital y de la evolución de la tasa de ganancia que es su principio motor.” (Gill, 1996: 540) Como vemos, existe un vínculo ineludible entre la concepción de la necesidad de la emergencia de la crisis y la rentabilidad del capital.

En la producción capitalista, las crisis no son solamente posibles, sino *necesarias*. Su *necesidad* surge doblemente: de su *inevitabilidad* y de su *indispensabilidad*. Son necesarias, en primer lugar, en el sentido de que el curso normal de la acumulación conduce a ellas *necesariamente* o de manera *inevitable*; al ser el resultado de la valorización insuficiente del capital y de la caída de la tasa de ganancia que implica el aumento de la productividad, expresan así periódicamente un *bloqueo inevitable* de la acumulación. Son necesarias, en segundo lugar, en el sentido de la función *indispensable* de saneamiento que llevan a cabo por la destrucción de valores y la restauración de la rentabilidad que de ellas se desprende, haciendo posible la *reanudación* de la acumulación. (Gill, 1996: 541)

En lo que sigue, abordaremos estas dos dimensiones de la crisis, como inevitables e indispensables, pues ambas están estrechamente ligadas con la tasa de ganancia en su evolución dinámica.

4.2.2.a. LA INEVITABILIDAD DE LA CRISIS

En este punto vamos a justificar la necesidad del surgimiento de la crisis como fin del proceso de acumulación. Para ello partimos de nuestra consideración de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en la fase álgida de la acumulación.

La caída de la cuota de beneficio es el aspecto clave para analizar la emergencia de la crisis, si bien su vínculo se establece mediante la incidencia que tal descenso muestra sobre la masa de ganancias. El supuesto de una intensa acumulación de capital radica en la obtención de un nivel considerado aceptable de rentabilidad. La fuerza motriz que impulsa el proceso es la posibilidad de disponer de una masa suficiente de plusvalor para re-invertirla en el ciclo siguiente y unas expectativas atractivas para ello. Así pues, para la teoría marxista los aspectos subjetivos de las expectativas deben apoyarse sobre un referente material u objetivo, que es lo crucial, en este caso, derivado del volumen de beneficio obtenido. La evolución de la masa de ganancias depende de dos fuerzas contrapuestas: positivamente del incremento del capital invertido (K^+), como mecanismo utilizado para revertir la tendencia y que empuja al alza a la masa de ganancia, y negativamente de la caída de la misma tasa (g^-) fruto de la creciente mecanización del proceso productivo, que presiona a la baja a dicha masa.

$$m_g = g' \cdot K \Rightarrow m_g = f[K^+, g'^-]$$

El movimiento de la masa total de ganancias depende de la fuerza relativa de estos dos efectos. Pero debemos destacar que ambas tendencias están íntimamente ligadas, por lo que no cabe analizarlas en el vacío y limitándose a la relativa fuerza abstracta de cada una, como vimos en el caso de la LCTTB.¹⁵ Por tanto, la masa de ganancia aumentará siempre y cuando la tasa de crecimiento del capital invertido supere a la caída de la tasa de beneficio. En términos de las tasas de variación (Δ), lo expresamos así:

$$\Delta m_g = \Delta g' + \Delta K \Rightarrow \Delta m_g > 0 \Leftrightarrow \Delta K > \nabla g'$$

La caída de la rentabilidad promedio no implica necesariamente, por tanto, que la acumulación se detenga. “A pesar de la tasa de ganancia declinante, la acumulación sigue a un ritmo cada vez más acelerado, dado que el volumen de la acumulación no se desarrolla en proporción al nivel de la tasa de ganancia, sino en relación al potencial del capital ya acumulado.” (Grossmann, 1929a: 80)¹⁶ Una relación porcentual como la tasa de beneficio,

¹⁵ Para superar la caída de la tasa de beneficio (g') se debe impulsar la tasa de plusvalía, pero ello sólo puede conseguirse incrementando el volumen de capital invertido (K), es decir, aumentando la composición orgánica del capital.

¹⁶ Ya en su momento Marx aclaró que la “acumulación prosigue su curso en proporción al peso que ya tiene, y no en proporción a la cuantía de la cuota de ganancia.” (K, III/6: 323)

como construcción conceptual o ideal, no puede ocasionar el derrumbe de la acumulación de un sistema real mientras la masa de ganancias prosiga su curso ascendente.¹⁷ Las dificultades para continuar con la ampliación de la masa absoluta de plusvalor exigen acelerar la acumulación de capital y aumentar el monto de las inversiones, ya que necesitan aumentos cada vez mayores de productividad.

No obstante, “el problema es que la propia inversión depende, en lo fundamental, de la tasa de ganancia. Esto quiere decir que conforme la tasa de ganancia desciende, el incentivo a invertir se hace progresivamente más débil y la tasa de crecimiento de la inversión se reduce.” (Shaikh, 1987a: 383) El esfuerzo inversor que caracteriza a la fase de álgida acumulación sienta de forma contradictoria las bases para el deterioro de las condiciones generales de rentabilidad mediante el aumento en la composición orgánica del capital. Este proceso simultáneo que permite una intensa acumulación no puede prolongarse indefinidamente. La acumulación presiona hacia la caída de la cuota de beneficio como tendencia dominante.

Una tasa de ganancia decreciente debilita progresivamente el incentivo para la acumulación y, al descender ésta, el efecto negativo empieza a dar alcance al efecto positivo hasta que, en un momento determinado, la masa total de ganancias empieza a estancarse. En esta fase comienza la crisis, aunque naturalmente la forma específica que adopta está condicionada por factores institucionales e históricos concretos. Hay que destacar que el proceso mencionado supone una “onda larga” en la masa de las ganancias, que al principio se acelera, luego se desacelera, se estanca y, finalmente, se hunde en la crisis. (Shaikh, 1990: 56)

El desigual crecimiento de la composición de capital y la tasa de plusvalor se manifiesta en una primera fase de la acumulación en una caída de la tasa de beneficio y un aumento de la masa de plusvalor. Esta relación, sin embargo, se verá alterada con posterioridad. La masa de plusvalía crecerá cada vez más lentamente hasta que en un momento deviene insuficiente para sostener la expansión y valorizar el capital acumulado. La consecuencia es la sobreacumulación de capital y con ella el “derrumbe” de la acumulación y

¹⁷ Este aspecto lo resalta Grossmann, op. cit.: 130: “¿Cómo podría una relación porcentual, como la tasa de ganancia, un número puro, producir el derrumbe de un sistema real! (...) ¿Por qué habría de preocuparle a la clase capitalista la baja de la tasa de ganancia si la masa de ganancia aumenta? La creciente masa de ganancia sería expresada en una fracción porcentual cada vez más pequeña, la tasa de ganancia tendería al punto cero, como punto límite en el sentido matemático, sin poder sin embargo alcanzarlo. Pero a pesar de ello bien podrían seguir existiendo los capitalistas y el sistema capitalista.”

la crisis. Este proceso lo podemos demostrar matemáticamente (véase Shaikh, 1990: 349-350). La tasa de rentabilidad del capital viene expresada en términos de "e" en los momentos "t" y "0" para mostrar su tendencia declinante, considerando una tasa de crecimiento negativa o de descenso constante (-a):

$$g'_t = g'_0 \cdot e^{-at} \Rightarrow (\partial g' / \partial t) = -a \Rightarrow \Delta g'_t = -a$$

Representamos la tasa de beneficio decreciente bajo el supuesto de una propensión de los capitalistas a ahorrar (invertir) constante (s). La tasa de acumulación o incremento del capital invertido (ΔK), depende positivamente de la tasa de beneficio y del nivel de inversión:

$$\Delta K = s \cdot g'$$

De donde se deduce que la tasa de crecimiento de la masa de ganancias viene representada por la fórmula siguiente:

$$\Delta m_g = -a + s \cdot g'_t \Rightarrow \Delta m_g = 0 \Leftrightarrow g'_t = a/s$$

La masa de ganancia cesa de crecer en el momento "t", en el cual la cuota de beneficio, en su caída secular, llega a un nivel crítico, que en este caso coincide con el ratio de su tasa de descenso (a) y la propensión a invertir (s). En ese punto el volumen de plusvalía se estanca, por lo que a partir de dicho instante inicia su caída.¹⁸ Cuando el capital incrementado produce igual o menor masa de ganancia que antes se tiene una superproducción absoluta de capital (Marx, K, III/6: 331), esto es, superproducción de medios de producción en cuanto actúan como capital.

4.2.2.b. INDISPENSABILIDAD DE LA CRISIS

El segundo rasgo que atribuimos a la crisis es su carácter de momento *indispensable* para la acumulación capitalista. La crisis genera las condiciones para la superación de la situación depresiva y la reanudación del auge induciendo las modificaciones pertinentes en las condiciones de valorización del capital. La función básica de la crisis es superar la

¹⁸ Shaikh comenta que este argumento es válido asimismo en un nivel más concreto del análisis, no únicamente para la tasa general de ganancia, sino también para la rentabilidad empresarial como excedente sobre el interés, “porque esta ganancia de empresa es el elemento característico de la inversión industrial.” (Ibíd.: 350)

sobreacumulación mediante la destrucción y depreciación generalizada de los componentes del capital, dualidad apropiadamente caracterizada por Marx.

Cuando el proceso de reproducción se estanca y el proceso de trabajo se restringe y, a trechos, se paraliza totalmente, se destruye el capital *real*. La maquinaria que no se emplea no es capital. El trabajo que no se explota es tanto [como] producción perdida. Las materias primas que yacen ociosas no son capital. Los edificios que permanecen sin usar (al igual que la maquinaria recién construida) o que quedan inacabados, las mercancías que se pudren en los almacenes, todo ello es destrucción de capital (...) las condiciones de producción *existentes* no actúan, no entran en acción realmente como condiciones de producción. (...) Pero, en segundo lugar, *destrucción de capital* por las crisis significa depreciación de *volúmenes de valor*, que les impide volver a renovar más tarde en la misma escala su proceso de reproducción como capital. Es la baja ruinosa de los precios de las mercancías. No se destruyen con eso los valores de uso. Lo que pierde uno lo ganan el otro. (Marx, TPV, II: 456-457)

Dada la fórmula de la tasa de ganancia en función de sus determinantes directos, la reestructuración debe resultar en una *disminución de la composición en valor de capital* y un *aumento de la tasa de plusvalía* que restablezca las condiciones bajo las cuales el capital debe valorizarse. Para lograr recomponer la tasa de plusvalor se debe redefinir la relación salarial. La reducción de dicho costo para el capital, que significa la degradación del nivel de vida de la clase trabajadora, resulta funcional para superar la crisis. Esto se consigue con la presión que ejerce el mayor nivel del EIR. No obstante, el crecimiento de la tasa de plusvalía es condición necesaria pero no suficiente por sí mismo para superar la fase crítica.¹⁹ El siguiente requisito es acabar con este exceso de capital que caracteriza a la sobreacumulación. La CVC se reestructura con la desvalorización de una porción del mismo y sacrificando a los capitales más débiles en beneficio del capital en su conjunto.

En este proceso de depreciación del capital constante, la competencia se ve exacerbada por la propia supervivencia del capital. Los capitales que pierden en esta batalla se desvalorizan y son posteriormente absorbidos (adquiridos) a un precio sustancialmente rebajado por los capitales que han sobrevivido o desaparecen. La concentración y centralización acelerada del capital, apoyada por el sistema de crédito, son transformaciones necesarias para superar la crisis contribuyendo a incrementar la rentabilidad de las empresas más eficientes. De esta forma, el monto de la inversión mínima necesaria para operar se

¹⁹ De la misma forma que anteriormente se ha destacado que tampoco su alza permite compensar el incremento en la CVC.

vuelve mayor y el capital en su conjunto queda concentrado en un número menor de empresas que disponen de un mercado acrecentado. Una composición técnica superior se corresponde con una composición en valor disminuida, ya que el valor de uso de los medios de producción (su capacidad productiva) se mantiene inalterado.²⁰ Por tanto, la crisis aparece como un elemento regulador de la acumulación mediante la desvalorización periódica de una parte del capital.²¹

Tras este proceso reestructurador, la dinámica de acumulación puede reanudarse a un nivel superior, con unos niveles de composición técnica y de explotación del trabajo netamente incrementados. La crisis es, pues, una condición para continuar la acumulación sobre un nivel superior, pero en el cual la fuerza de la agudización de las contradicciones se intensifica enormemente. “La producción capitalista tiende siempre a superar estos límites inmanentes a ella, pero lo supera solamente con medios que vuelven a levantar ante ella estos mismos límites con mayor fuerza.” (Marx, K, III/6: 329) En esta función saneadora, la crisis se alza como la más poderosa *fuerza contrarrestante* de la caída tendencial de la tasa de ganancia.

4.2.3. MANIFESTACIÓN DE LA CRISIS

A pesar de su necesidad periódica, las crisis se manifiestan de diversas formas y en determinados momentos influidos, dentro de ciertos límites, por factores de índole histórica e institucional. Cualquiera que sea el factor último desencadenante, la crisis aparece siempre de forma invertida. En la superficie de las cosas, toma la forma fenoménica de una desproporción, ya sea entre ramas de la economía o entre la capacidad de producción y el consumo restringido sobre la base de las relaciones antagónicas de producción. Pero antes, se debe explicar el significado de la sobreacumulación de capital que da lugar a estas manifestaciones de la crisis.

²⁰ Según explicara Marx (TPV, II: 457) “gran parte del capital nominal de la sociedad, es decir, del valor de cambio del capital existente, ha quedado destruido para siempre, aunque precisamente esta destrucción, toda vez que no afecta al valor de uso, pueda fomentar la nueva reproducción.”

²¹ De igual forma se expresa Gill (1996: 542): “la crisis aparece así como un mecanismo regulador de la acumulación del capital, que asegura periódicamente la desvalorización y la destrucción de valores producidos de más y que prepara un nuevo comienzo de la acumulación.”

En última instancia, la causa de la crisis es una masa insuficiente de plusvalía respecto de las necesidades de acumulación, proceso que se localiza en la fase de de la producción. Cuando cae la masa del beneficio se obstruye la posibilidad de seguir con la acumulación, lo que desemboca en la denominada crisis de sobreacumulación.²² Al contrario que en la fase álgida, en esta fase el capital invertido en la producción es excesivo en relación a la masa de plusvalía que puede generar.

La llamada plétora del capital se refiere siempre, esencialmente, a la plétora de capital para el que la baja de la cuota de ganancia no se equilibra mediante su masa -y éstos son siempre los capitales de formación reciente- o a la plétora que estos capitales incapaces de desarrollar una acción propia ponen, en forma de crédito, a disposición de los dirigentes de las grandes ramas comerciales en forma de crédito. Esta plétora de capital brota de las mismas circunstancias que provocan una superpoblación relativa y, por tanto, constituye un fenómeno complementario de ésta última, aunque ambos están en polos opuestos: en uno, capital ocioso, y en otro, población obrera desocupada. (Marx, K, III/6: 330)

El corolario es una crisis de sobreacumulación originada en las dificultades para obtener una determinada rentabilidad. La sobreacumulación es paradójicamente ausencia de acumulación debido a una insuficiente plusvalía, ya que “a causa de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia nunca puede existir un exceso de plusvalía en relación a las necesidades de acumulación del capitalismo.” (Mattick, 1969a: 95) Aquí radica uno de los méritos del análisis de Marx, pues no sólo muestra este carácter inevitable de la crisis, sino que lo explica desde la misma acumulación de capital como su fin ineludible, es decir, enfatizando los factores *endógenos*.²³

Esta “plétora” de capital, sin embargo, ya se desencadene por una serie de quiebras empresariales, hundimientos bursátiles o fenómenos monetarios, sobre la superficie del mercado se manifiesta bajo una sobreabundancia de mercancías invendidas, o simplemente sobreproducción de mercancías. El proceso aparece, pues, de forma totalmente invertida. Una cantidad insuficiente de valor se ve como sobreabundancia de mercancías y un elemento propio de la esfera de la producción parece corresponder a la dificultad de su venta, a la fase

²² “La transición de una masa de ganancia (en dinero constante) creciente a una masa decreciente o estancada marca una fase de cambio de la acumulación normal a la fase de crisis.” (Shaikh, 1990: 350)

²³ Y reafirmar el carácter endógeno de la crisis significa rechazar fundamentarlas en aspectos exógenos, coyunturales, o meras deficiencias en la gestión macroeconómica de la política económica, según procede la teoría económica convencional.

de circulación.²⁴ No obstante, la sobreabundancia de capital o mercancías no se refiere a las necesidades humanas, sino, como todo proceso en el marco del modo capitalista de producción, en relación a las necesidades de valorización del capital.²⁵

En definitiva, nos encontramos con una ralentización o detención de la dinámica de acumulación, con sobreproducción de mercancías, sobreacumulación de capital, incremento de la sobrepoblación relativa o del ejército industrial de reserva. Tales son, pues, el cúmulo de expresiones de la crisis económica capitalista.²⁶

4.3. CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS

La crisis se define como la ruptura endógenamente generada del proceso de reproducción del capital (Devine, 1986: 1). Constituye a su vez un elemento de saneamiento del sistema, pues “las crisis son siempre soluciones violentas de las contradicciones existentes, erupciones violentas que restablecen de momento el equilibrio roto.” (Marx, K, III/6: 328)

Resulta esencial en cualquier caracterización vincularla a la misma naturaleza interna del capital, la ley del valor y la acumulación, por lo que asumimos la siguiente aseveración de Moral & Raimond (1986: 10): “la crisis se revela como desenlace intrínseco del propio proceso de acumulación, resultado directo de la ley del valor y parte orgánicamente integrante de la reproducción del capital.” Con lo cual, no existe una teoría de la crisis independiente de la ley del valor y de la vocación por la acumulación que le es congénita. En este sentido, se vincula a las mismas relaciones antagónicas de producción, pues como bien señala Clarke (1994: 122) “las crisis son una expresión de la contradicción más fundamental del modo capitalista de producción, pero también son la expresión más superficial y dramática de dicha contradicción.”

²⁴ En palabras de Mattick “la relativa escasez de plusvalía en el proceso de producción aparece en el proceso de circulación como una abundancia absoluta de mercancías y como una sobreproducción de capital.” (Ibid.: 82)

²⁵ La sobreproducción no significa escasez de poder adquisitivo, sino ausencia de posibilidad de obtención de rentabilidad, lo que inhabilita cualquier pretensión de adquirir mercancías. No olvidemos que únicamente son válidas en tanto que medios de valorización o soportes objetivos del plusvalor.

²⁶ Como lo caracteriza Gill (1996: 531): “sobreacumulación del capital, sobrepoblación relativa y sobreproducción de mercancías son manifestaciones tanto de la producción y la acumulación capitalistas como de la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. No son límites de la producción en sí, sino límites de esta producción específica que es la producción capitalista.”

La crisis es, pues, producto de la caída de la rentabilidad. “El descenso de la tasa de ganancias arrastra al capitalismo hacia la crisis y, a su vez, la crisis capitalista contrarresta durante un período más o menos largo el descenso de la rentabilidad. Ambos fenómenos reflejan la naturaleza contradictoria del capitalismo.” (Moral & Raimond, op. cit.: 193) En última instancia, la crisis es una manifestación de la contradicción intrínseca a la producción capitalista, la que se produce entre la expansión de la producción de valores de uso y la producción de plusvalía.²⁷

El modo capitalista de producción halla un límite en el desarrollo de las fuerzas productivas que nada tiene que ver con la producción de riqueza en cuanto tal; y esta barrera peculiar acredita la limitación y el carácter puramente histórico, transitorio, del modo capitalista de producción; acredita que no es ningún modo absoluto de producción para la producción de riqueza, sino que más bien entra en conflicto con su desarrollo ulterior al llegar a cierta fase. (Marx, K, III/6: 318)

Por ello, la reproducción de las crisis, cada vez en una escala mayor, constituye la evidencia del carácter histórico y transitorio del sistema capitalista.

El capital, es decir, el trabajo asalariado, llegado a este punto entra en la misma relación con el desarrollo de la riqueza social y de las fuerzas productivas que el sistema corporativo, la servidumbre de la gleba y la esclavitud, y, en su calidad de traba, se le elimina necesariamente. Con ello se quita la última figura servil asumida por la actividad humana, la del trabajo asalariado por un lado y el capital por el otro, y este despojamiento mismo es el resultado del modo de producción adecuado al capital (...) En agudas contradicciones, crisis, convulsiones, se expresa la creciente inadecuación del desarrollo productivo de la sociedad a sus relaciones de producción hasta hoy vigentes. La violenta aniquilación de capital, no por circunstancias ajenas al mismo, sino como condición de su autoconservación, es la forma más contundente en que [se le] advierte que se vaya y que deje lugar a un estadio superior de producción social. (Marx, G, II: 282)

²⁷ Según afirma Clarke, op. cit.: 162, “el punto esencial es que, cualquiera que sea su causa particular, la crisis es finalmente una u otra expresión de la contradicción entre la tendencia a desarrollar las fuerzas de producción sin límite, y la subordinación de la producción a la valorización del capital,” ya que la crisis se manifiesta no cuando la producción se ha desarrollado más allá de las posibilidades de la demanda de consumo solvente, sino cuando ha sobrepasado los límites de la rentabilidad. Así también lo señalaba Marx (TPV, III: 71-72): “y sus propias leyes inmanentes la obligan, de una parte, a desarrollar las fuerzas productivas como si no se tratara de una producción establecida sobre una base social limitada y, de otra parte, a verse en la necesidad de no dejarlas desarrollarse más que dentro de los linderos de esta limitación, y en ello reside la razón más recóndita de las crisis, de las contradicciones que en su seno estallan.”

5. DEBATES SOBRE LA TEORÍA DE LA CRISIS

5.1. ¿UNA O VARIAS TEORÍAS DE LA CRISIS EN MARX?

Con objeto de comprender el análisis que efectúa Marx de la crisis económica hemos resaltado la importancia de atender a la metodología de su obra, en especial a los diferentes grados de abstracción con que procede en *El Capital*. Por ello, defendemos la existencia de una única teoría de la crisis desarrollada a partir de una serie de fases sucesivas con sendos grados de abstracción, en los que progresivamente se va acercando al fenómeno de la crisis. Otro aspecto que hemos subrayado es la apropiada ubicación teórica de los comentarios que resaltan cuestiones parciales de la crisis, y que aparentemente parecerían indicar la simultaneidad de distintas aproximaciones teóricas. En este sentido, no debemos olvidar las múltiples polémicas que Marx mantuvo a lo largo de su vida y que se reflejaron en su obra. Resulta necesario, pues, contextualizar adecuadamente sus comentarios sobre esta temática. A nuestro parecer, pese a la indudable y criticable dispersión en el estudio del fenómeno de la crisis, sostenemos que existe una coherencia y unidad conceptuales en el conjunto de su obra.

Ciertos autores han defendido por el contrario la existencia de diversas teorías de la crisis en Marx al no tomar en consideración estos aspectos en el análisis expositivo. Sweezy (1942) interpreta que existen tres enfoques de la crisis en Marx, vinculadas a la tendencia de la tasa de ganancia y al subconsumo. Aunque reconoce la validez del argumento sobre la composición orgánica del capital de Marx respecto a la caída de la rentabilidad, sostiene que también puede producirse por un alza salarial que erosiona a la tasa de plusvalor y precipita la crisis.¹ A su vez, precisa que “si ahora abandonamos la suposición de que todas las mercancías se venden en sus valores de equilibrio, aparece otra posible causa de descenso en la lucratividad. Los capitalistas pueden hallarse incapacitados para vender las mercancías en sus valores.” (Ibíd.: 163) Respecto a las diferencias entre ambas crisis, en ambos casos existe una caída de la rentabilidad, pero el proceso que subyace es diferente.²

¹ Sweezy, op. cit: 166.

² “En un caso tenemos que ver con movimientos en la tasa de plusvalía y en la composición del capital, quedando intacto el sistema de valor; en el otro (...) un déficit general en la demanda efectiva de mercancías, no,

De acuerdo a Itoh (1978) existen dos tipos de teorías de la crisis de difícil reconciliación, las teorías del exceso de capital y del exceso de mercancías, “lógicamente opuestas entre ellas.” (Ibíd.: 130) Tras analizar la concepción de la misma en los *Grundrisse* y en las *Teorías sobre la Plusvalía*, afirma que posteriormente Marx desarrolla la teoría del exceso de capital y “formula una teoría de la crisis enteramente única a *El Capital*.” (Ibíd.: 142)³

Obviamente, las interpretaciones del enfoque de la crisis en Marx como una coexistencia de diversas teorías, o la interpretación de una teoría distinta respecto a la que hemos defendido tienen su sustento material en ciertos párrafos de la obra marxiana.⁴ Resulta evidente que la descontextualización de ciertos párrafos puede incitar a la interpretación de teorías diversas, por lo que la clave reside en el sentido general de la metodología y la argumentación del conjunto de su pensamiento. Y de acuerdo al desarrollo lógico del cuerpo teórico nuestra conclusión es diametralmente opuesta. En lo sucesivo vamos a analizar las

sin duda, en el sentido de que la demanda sea insuficiente para comprar todas las mercancías ofrecidas, sino de que es insuficiente para comprarlas todas con una tasa de ganancia satisfactoria.” (Ibíd.: 163-164)

³ Itoh concluye que “aunque todavía incompleto, los puntos esenciales necesarios para elaborar una teoría de la crisis del exceso de capital ya están presentes en *El Capital*, como hemos visto, a través de las teorías de la acumulación, el beneficio y el sistema de crédito.” (Ibíd.: 155)

⁴ Reproducimos a continuación en su extensión los más importantes. Marx señala que el desarrollo acumulativo de la productividad necesita de un mercado constantemente ampliado, pero la producción se amplía más aceleradamente que el mercado, por lo que “llega un momento en que el mercado resulta demasiado estrecho para la producción. Esto ocurre al final del ciclo.” (TPV, II: 482) Entonces la superproducción se hace manifiesta, el mercado está sobresaturado. “Si la ampliación del mercado hubiera corrido pareja con la de la producción, no habría sobresaturación de mercado, no habría superproducción.” (Loc. cit.) Asimismo, en el libro III de *El Capital* encontramos una afirmación muy utilizada. Allí, Marx comenta que “las condiciones de la explotación directa y las de su realización no son idénticas. No sólo difieren en el tiempo y lugar, sino también conceptualmente. Unas están limitadas solamente por la fuerza productiva de la sociedad, otras por la proporcionalidad entre las distintas ramas de producción y por la capacidad de consumo de la sociedad. Pero esta última no viene determinada por la capacidad absoluta de producción ni por la capacidad absoluta de consumo; sino por la capacidad de consumo a base de las condiciones antagónicas de distribución que reduce el consumo de las grandes masas de la sociedad a un mínimo susceptible de variación solamente dentro de unos límites más o menos estrechos. Se halla limitada, además, por el impulso de acumulación, por la tendencia al incremento del capital y a la producción de plusvalía en escala ampliada.” (K, III/6: 322) Finalmente, tal vez la más conocida de sus aseveraciones se contiene en el penúltimo tomo: “la razón última de todas las crisis reales es siempre la pobreza y la limitación del consumo de las masas frente a la tendencia de la producción capitalista a desarrollar las fuerzas productivas como si no tuviesen más límite que la capacidad absoluta de consumo de la sociedad.” (K, III/7: 205) La incomprensión de estos párrafos surge de soslayar dos aspectos de la economía capitalista: i) como sistema mercantil, se ha de vender lo producido, y si no se consigue las mercancías se almacenan, no se pueden satisfacer los pagos contraídos y se detiene la producción; y ii) la unión del proceso de trabajo y de valorización en la producción. En lo que se refiere a la desproporcionalidad sectorial, cuestión menos presente que la del subconsumo, Clarke (1994: 80) señala que el examen de Marx de la relación entre sobreproducción, circulación y crisis monetarias le conduce en sus textos de 1851 a considerar la sobreproducción en relación a dicha desproporcionalidad sectorial.

teorías de las crisis que se basan en fenómenos de mercado tales como la desproporción entre producción y consumo o por las proporciones entre los diversos sectores.

5.2. TEORÍAS DE LA DESPROPORCIÓN (CIRCULACIONISTAS O DE LA POSIBILIDAD)

En las décadas posteriores a la publicación del libro II de *El Capital* el debate en torno a la teoría de la crisis en Marx se centró sobre las interpretaciones basadas en la desproporcionalidad. Las dos ramas de esta concepción circulacionista destacaban, por una parte, la dificultad de realización o subconsumo; y por otra, la vinculada a la desigualdad inter-ramal, cuyos protagonistas serían los seguidores de Hilferding y Luxemburg.⁵

El fundamento de estas explicaciones se basa en la forma de manifestación externa de la crisis y no en las razones subyacentes a su apariencia. El eje de la discusión se sitúa en considerar si la crisis se deriva de la naturaleza interna de la producción basada en la valorización del capital, en cuyo caso es un momento necesario de la acumulación capitalista, o bien en los fenómenos superficiales de la fase de circulación, lo que haría de las crisis momentos meramente posibles. Por esta razón las denominamos teorías *circulacionistas* o de la *posibilidad*.

5.2.1. PRODUCCIÓN Y CONSUMO O VISIÓN DEL SUBCONSUMO

5.2.1.a. ARGUMENTOS

La concepción de la desproporción entre producción y consumo o teoría subconsumista tiene una larga tradición histórica. S. de Sismondi puede ser considerado su precursor, seguido posteriormente por autores como T.R. Malthus, J.A. Hobson, K. Kautsky, R. Luxemburg, F. Sternberg, J. Steindl e incluso J.M. Keynes. En el ámbito marxista, el subconsumismo se compone de diferentes tendencias, ligadas en las últimas décadas a la

⁵ No será hasta la década de los veinte del siglo XX que el problema de la producción de plusvalía se alce como centro de la controversia de la crisis, gracias a autores como E. Preiser, y sobre todo Grossmann (1929a). Sin embargo, la teoría subconsumista resultó ser hegemónica en el campo marxista, según Clarke (1994: 44), en virtud no de sus méritos argumentativos sino por el ascenso de J.V. Stalin al gobierno de la Unión Soviética.

teoría del capitalismo monopolista y a los autores de la revista estadounidense *Monthly Review*.⁶

No existe una definición única de esta corriente. A los efectos de nuestro análisis, lo más pertinente es adoptar una definición amplia como la siguiente: la raíz de la crisis radica en la incapacidad de la demanda para absorber el volumen total de la producción, o en términos de Marx, en virtud de un exceso de tasa de plusvalor que impide la realización del producto.⁷ Existen dos tendencias dentro del subconsumo, la herencia malthusiana, centrada en el nivel absoluto del ahorro; y la derivada de Sismondi, que destaca la distribución del ingreso en sí mismo como causa de la crisis (Bleaney, 1977: 7).

El subconsumo postula la existencia de una *brecha de demanda* debido a que a los trabajadores se les paga menos del total del producto neto, y que se halla en proporción directa a la participación de las ganancias en la Renta Nacional. La causa en última instancia es, pues, el insuficiente nivel de ingresos del grueso de la población que da lugar a un consumo también insuficiente. Sólo puede desaparecer si los capitalistas gastan todos sus ingresos en consumo personal, por lo que el problema se plantea cuando se pasa del análisis de la reproducción simple a la ampliada, y una porción de la plusvalía se capitaliza. Entonces se requiere una fuente de demanda exterior, ya sea de áreas no capitalistas (Luxemburg) u otros agentes improductivos (Malthus).

Aunque Moszkowska⁸ fue una de las figuras destacadas de esta corriente, uno de los principales exponentes y con mayor influencia en la tradición subconsumista del análisis marxista ha sido P. Sweezy. Junto con P. Baran en su clásico *El Capital Monopolista* de 1966 destacan el papel de las empresas monopolistas en la fase contemporánea del capitalismo,

⁶ Debemos destacar a P.M. Sweezy y P. Baran, y a continuadores contemporáneos de su línea de pensamiento como J.B. Foster y H. Szlajfer, entre otros.

⁷ Bleaney, un estudioso del subconsumo, proporciona una definición más estrecha: “es una teoría acerca de la economía capitalista que contiene dos de los elementos siguientes: i) la idea de que el estado de depresión no es sólo una fase del ciclo industrial o el resultado de un conjunto de circunstancias temporales sino el estado hacia el que tiende la economía de un modo natural en ausencia de factores neutralizantes, ii) la idea de que éste es el resultado de una tendencia persistente hacia la insuficiencia de la demanda de bienes de consumo.” (Bleaney, 1977: 13-14) Siguiendo esta caracterización, no incluye a autores como Luxemburg, Steindl o Keynes en esta corriente. A diferencia de Bleaney, nuestro enfoque es más global y no se limita a la demanda de bienes de consumo.

⁸ Moszkowska (1935) afirma que la tasa de ganancia, que tiene una tendencia a su incremento con el desarrollo del capitalismo, “cae exclusivamente en las crisis,” no en virtud de un alza de la composición orgánica del capital, sino “a consecuencia de la desproporción entre producción y consumo.” (Ibíd.: 54 y 55)

que ellos denominan *monopolista*. Estas firmas tendrían la capacidad de manipular precios y así apropiarse de masas crecientes de excedente,⁹ lo que sobrepasa las posibilidades de absorción en forma de acumulación. Tal concepción constituye una nueva ley del desarrollo capitalista, la *ley del excedente creciente*, que sustituiría a la LTDTG defendida por Marx.¹⁰

Sweezy (1942: 168) reconoce la carencia en Marx de una teoría subconsumista de la crisis y aun su crítica, pero aduce que Marx tenía en mente la crisis de rentabilidad por el aumento de salarios, e incluso infiere que ese hubiera sido su desarrollo consecuente de haber podido concluir su obra.¹¹ Este autor se centra en la demanda de consumo y en su incapacidad para crecer como la producción de tales bienes, lo que constituye un rasgo inherente del capitalismo, interpretando que “el “subconsumo” y la “sobreproducción” son las dos caras de una misma moneda.” (Ibíd.: 203-204) Asimismo, resalta dos relaciones entre distintas tasas de crecimiento, las del consumo y la producción de bienes de consumo, en relación, cada una, al volumen de los medios de producción. Dada la vocación acumuladora de los capitalistas, la primera relación disminuirá, mientras que la segunda muestra una tendencia estable en el tiempo. Como consecuencia, la tendencia a que el consumo sea inferior a la producción de bienes de consumo es lo que lleva a las crisis. Su teoría subconsumista es por tanto un caso particular de desproporcionalidad entre consumo y capacidad productiva en la esfera de las mercancías de consumo obrero.

Esta situación origina un desincentivo en la inversión, por lo que “el estancamiento de la producción, en el sentido de utilización de los recursos productivos por debajo de su capacidad, debe considerarse como el estado de cosas normal en las condiciones del capitalismo.” (Ibíd.: 197) Con lo cual, surge el interrogante ¿qué es lo que suscita la expansión sostenida? Para explicarla debe por tanto recurrir a factores exógenos, ya sea la

⁹ Estas utilidades extraordinarias se consiguen también a expensas de los consumidores (Ibíd.: 56). La terminología del análisis también se aparta de la teoría marxista, ya que no se basan en el término “plusvalía” sino en el más genérico (y ahistórico) de “excedente”, el cual es conceptualmente diferente de lo que el marxismo considera como excedente de valor bajo el capitalismo.

¹⁰ Esta fase monopolista también afecta a la ley del valor. Según Sweezy (1942: 297) es imposible elaborar una teoría de la determinación cuantitativa del nivel de los precios, ya que no dependen ni de los valores ni de los precios de producción. Sin embargo, asegura que la posibilidad del subconsumo está implícita en la teoría del valor, si se produce demasiado cae el precio y con él, la ganancia.

¹¹ Ibíd.: 197-198. Sobre los párrafos de subconsumo en Marx, Sweezy señala que “en estos pasajes dispersos Marx daba aviso anticipado de una línea de razonamiento que, si hubiera vivido para completar su obra teórica, habría sido de primera importancia.” (Ibíd.: 198)

hegemonía de una gran potencia, el gasto improductivo (militar), innovaciones tecnológicas, etc. En Sweezy, además, el objeto de la producción es diametralmente opuesto al de Marx, pues considera que “el proceso de la producción es y debe seguir siendo, independientemente de su forma histórica, un proceso destinado a producir artículos para el consumo humano.” (Ibíd.: 192)¹²

Esta corriente de pensamiento se encuentra a su vez en Gillman (1957: 187), para quien “una caída de la tasa de ganancia es el resultado del conflicto entre la tendencia a una acumulación ilimitada de capital y la necesidad de una proporcionalidad entre la acumulación de capital y el potencial de consumo final, es ella misma un agente que precipita la venida de las crisis.” Así pues, si existe una crisis es porque el sistema se ha vuelto demasiado productivo, produce demasiada plusvalía para su realización final.¹³ Por el contrario, si no se ha derrumbado se debe a la absorción creciente de gastos improductivos, que ha impedido hasta ahora que esta masa de excedente se convierta en una fuente de depresión crónica.¹⁴

Ahora bien, tales desembolsos poseen un efecto perjudicial, puesto que “refuerzan ulteriormente esta tendencia, agravando las condiciones de crisis cíclicas y tendiendo a acrecentar su severidad,” (Ibíd.: 160) o sea, que reducen la rentabilidad. Por otra parte, un autor como S. Amin, si bien no exponente del subconsumismo, en su diagnóstico ecléctico¹⁵ de la crisis defiende planteamientos muy similares, ya que considera que “un aumento de la tasa de plusvalía por encima de su nivel objetivamente necesario conduce a una crisis, consecuencia de la insuficiencia de demanda solvente.” (Amin, 1973: 69)

5.2.1.b. CRÍTICAS

En primer lugar se debe ubicar el estatus teórico de la corriente subconsumista.¹⁶ Más que un sistema teórico, constituye una tesis acerca de la naturaleza de la economía capitalista, sus

¹² Si bien reconoce que para Marx la producción se lleva a cabo con el objeto de generar plusvalor, afirma que “aun bajo el capitalismo (...) los medios de producción no se producen nunca si no es con el propósito de utilizarlos finalmente, en forma directa o indirecta, para producir artículos de consumo.” (Loc. cit.)

¹³ Lo que juzga diferente del paradigma keynesiano. Véase Gillman, op. cit.: 153.

¹⁴ Ibíd.: 156.

¹⁵ Amin (1973: 91) sostiene que la causa de la caída de la rentabilidad “reside en el juego combinado de la evolución de la capacidad de consumir, que no crece igual que la de producir (a causa de la creciente participación del beneficio en los ingresos) y de la perspectiva inmediata de rentabilidad que guía la inversión y que, gracias al acelerador, retarda el efecto negativo de la disminución del multiplicador.”

¹⁶ En lo que asumimos el análisis de Bleaney, op. cit.: 22-23, que reproducimos.

tendencias a largo plazo y el papel del consumo dentro de ella. Este posicionamiento, además, contiene errores fundamentales y fácilmente detectables que persisten, los cuales mostramos a continuación.

El subconsumo es un elemento consustancial a toda sociedad fundada en la explotación de clase, como es la capitalista, y por tanto de carácter ahistórico. Como fenómeno permanente y propio de la producción basada en el capital, no puede ofrecer una explicación de un episodio peculiar a este modo de producción. La desproporción entre producción y consumo de las masas sólo puede describir una sociedad de clases, sin mayor profundidad analítica.

El insuficiente consumo de las masas, la imitación del consumo de las masas (...) no es un fenómeno nuevo. Ha existido siempre y dondequiera que ha habido clases explotadoras y explotadas. (...) El insuficiente consumo es un fenómeno histórico constante desde hace miles de años, y el estancamiento general del mercado que se produce en las crisis por efecto del exceso de producción sólo se ha revelado en estos últimos cincuenta años. (...) Es una condición necesaria de todas las formas sociales que descansan en la explotación y, por tanto, también de la forma capitalista, aunque no estalle en forma de crisis hasta llegar al régimen capitalista de producción. El insuficiente consumo de las masas es, pues, una condición previa de las crisis y desempeña en ellas su papel, reconocido hace muchísimo tiempo; pero ni nos explica las causas de que existan actualmente las crisis ni nos dice por qué no existieron antes. (Engels, AD: 349-350)

De ser la causa de la crisis, inferiríamos que sería el estado permanente de la economía, lo que nos lleva a señalar la ausencia de elementos endógenos a la acumulación para explicarla. Es más, cabe asegurar que el subconsumo es incluso una condición de la acumulación en virtud del antagonismo central entre el capital y el trabajo.

Tras haber reconocido este carácter, vamos a comenzar explicitando los supuestos fundamentales, no desvelados por sus proponentes, sobre los que justificaremos nuestra crítica. Una de las fallas de estos autores se halla en la incomprensión de la preeminencia de las leyes de la producción, que condicionan la pauta y fijan los límites de la distribución. Es una virtud de Marx precisamente haber establecido la jerarquía de los ámbitos de la

producción y la distribución,¹⁷ a pesar de lo cual, y ello constituye otro mérito añadido, Marx demuestra la necesidad de la crisis en la economía capitalista aun bajo el supuesto de que se realice el total del plusvalor, sin necesidad de interrupciones en la fase de circulación; esto es, en su pureza conceptual. Este método le lleva a encontrar en el propio capital sus límites immanentes.

La medida de esta superproducción es el capital mismo, la escala existente de las condiciones de producción y el desmedido afán de enriquecimiento [y] capitalización de los capitalistas, y [no] en modo alguno el consumo, roto de antemano, puesto que la mayor parte de la población, la población trabajadora, sólo puede ampliar el consumo dentro de límites muy estrechos. (Marx, TPV, II: 453-454)

De esta aseveración se sigue que la demanda de los trabajadores viene limitada y determinada por la magnitud del trabajo necesario (el capital variable). Para Marx, vimos que el problema de demanda se vincula a la posibilidad de inversión rentable respecto de la masa de plusvalor generado en la producción. La capacidad de consumo está por tanto condicionada por la necesidad de valorización del capital y la contradicción capital-trabajo a que da lugar. Como bien señala Guerrero (1989: 803) “el propio estancamiento (o desaceleración) del consumo debe explicarse, en último término, por causas que tienen que ver con el proceso de acumulación del capital (aunque no se traduzcan inmediatamente por la baja de la inversión), y no con la explicación "subconsumista" que a veces se ofrece como alternativa.” Así, la realización del producto depende de la demanda de acumulación, propia de los capitalistas, y no en la de los trabajadores. Ésta es siempre derivada, secundaria, se basa en el desembolso de inversión del capitalista que contrata fuerza de trabajo para fructificar su capital,¹⁸ y explica que la demanda relativa del trabajador decrezca relativamente como condición de la acumulación sostenida.

Desde el punto de vista social, la clase obrera es un accesorio del capital, “hasta su consumo individual, dentro de ciertos límites, no es más que un momento del proceso de reproducción del capital.” (Marx, K, I/3: 18) En consecuencia, una caída de la demanda se

¹⁷ “Los modos y relaciones de distribución aparecen sólo como el reverso de los agentes de producción. Un individuo que participa en la producción bajo la forma de trabajo asalariado, participa bajo la forma de salario en los productos, en los resultados de la producción.” (Marx, G, I: 15)

¹⁸ “La capacidad de consumo de los obreros está limitada en parte por las leyes del salario y en parte por el hecho de que sólo se aplican en la medida en que puedan aplicarse con beneficio para la clase capitalista.” (Marx, K, III/7: 205)

debe al capital mismo, y en concreto al descenso de la ganancia que lo provoca. En otras palabras, es la ausencia de acumulación lo que provoca una demanda solvente insuficiente, y no al revés (Cogoy, 1972: 407; 1974: 1252-1254). Por lo tanto, concluimos con Shaikh (1978b: 268) que “es por completo ilegítimo considerar que el consumo y la inversión sean funcionalmente independientes, toda vez que el grueso del consumo proviene de los salarios, que, a su vez, son un aspecto necesario de los gastos de inversión.” Además, su magnitud relativa viene determinada por la composición del capital.

El trabajo necesario no se debe entender sólo como un límite de la demanda de consumo, sino como la fuente de plusvalía. Esta doble función del trabajador asalariado, fuente de plusvalor en la fase de producción y consumidor en la de realización, es una de las causas de la interpretación subconsumista. La no comprensión de la naturaleza que distingue estos dos ámbitos lleva a que se privilegie el papel de la población trabajadora como parte de la demanda agregada. Al respecto, Marx es sin embargo muy claro en su aseveración, enfatizando que la relación entre el capitalista individual y los obreros de los demás capitalistas no nos concierne porque no es el aspecto esencial, y así excluir dicho tratamiento exógeno de la demanda.

Dicha relación sólo pone de manifiesto la ilusión de cada capitalista, pero nada cambia en la relación entre el capital en general y el trabajo. Cada capitalista sabe, respecto de sus obreros, que no se les contraponen como productor frente a los consumidores y desea reducir al máximo el consumo de ellos, es decir, su capacidad de cambio, su salario. Desea, naturalmente, que los obreros de los *demás* capitalistas consuman la mayor cantidad posible de sus propias mercancías. Pero la relación entre *cada* capitalista y sus obreros es la *relación en general* entre *el capital y el trabajo*, la relación esencial. Ello no obstante, la ilusión -correcta para el capitalista individual, a diferencia de todos los demás- de que *a excepción de sus* obreros todo el resto de la clase obrera se le contraponen como *consumidores y sujetos del intercambio*, no como obreros sino como dispensadores de dinero, surge precisamente de allí. (Marx, G, I: 373-374)

Los subconsumistas, al tomar en cuenta el aspecto parcial del trabajo en la demanda de consumo y soslayar que su funcionalidad en la economía capitalista radica única y exclusivamente en la capacidad de rendir plusvalor, sugieren implícitamente la armonía de intereses entre capitalistas y trabajadores. Esta percepción, que en los momentos de acumulación álgida podría tener cierto fundamento, se desvanece con la crisis económica. Al ser la relación antagónica de cada capital con su trabajo asalariado lo esencial, se sigue que en esta dimensión se ubica la relación que la crisis debe restablecer para sentar las bases de la recuperación, es

decir, redefinir los tiempos relativos de trabajo necesario y plustrabajo de la jornada laboral global.

En tal sentido, comprobamos que esta visión conlleva una contradicción con la teoría laboral del valor, la que, por otra parte, no es utilizada por los subconsumistas.¹⁹ Marx analiza sus inconsistencias en relación a la ley del valor en el capítulo XIX dedicado a T.R. Malthus, perteneciente al tercer volumen de las *Teorías de la Plusvalía*. Señala el componente “vulgar” que subyace en su análisis para demostrar que “de la teoría del valor de Malthus se deriva toda la doctrina acerca de la necesidad de un consumo improductivo cada vez mayor.” (TPV, III: 31) El valor de una mercancía equivaldría i) al valor del material invertido en ella, que para Malthus es el valor de los salarios que en ella se contienen (el valor en sí de la mercancía); y ii) un excedente o recargo sobre dicho valor. Así, de su teoría del valor Marx llega a las implicaciones más destacadas, por ejemplo que “la ganancia consiste en que una mercancía se venda más cara de lo que se ha comprado.” (Ibíd.: 113)

En definitiva, es como si los capitalistas vendieran demasiado caras sus mercancías, estafándose unos a otros, y lo hicieran en la *misma* medida realizando la *misma* tasa de ganancia. El problema es que todos ellos son en algún momento compradores, por lo que cada uno perdería como tal lo que hubiera ganado como vendedor.²⁰ Con lo cual, ¿en virtud de qué intercambio obtiene el capitalista el beneficio? Puesto que los obreros sólo pueden comprar una parte de su producto, el capitalista nunca podrá realizar toda la ganancia mediante la demanda de los trabajadores. De esta forma, se suscita la necesidad de una fuente externa de demanda, que “se agregara una tercera clase de compradores, un *deus ex machina*,” (Ibíd.: 39)²¹ lo que significa que en esta teoría el beneficio se determina

¹⁹ Como demuestra Weeks (1982a).

²⁰ Marx, op. cit.: 31, descubre esta incoherencia, señalando que si todos venden un 10% más caro, el dinero, como mercancía, también se vendería con un 10% de recargo. Por tanto, el vendedor que recibiera 110 en realidad sólo recibiría 100.

²¹ Continuando con la percepción de Malthus, Marx señala que estos no pueden ser ni capitalistas ni trabajadores, obviamente. “Hacen falta, por tanto, compradores que no sean vendedores, para que el capitalista pueda realizar su ganancia.” (Ibíd.: 14) Deben ser consumidores improductivos, solventes, brindar una demanda real, y las sumas que desembolsen “tienen que bastar, no sólo para cubrir el valor de producción de las mercancías que compran y consumen, sino, además, el recargo de la ganancia, la plusvalía, la diferencia entre el valor de venta y el valor de producción (...) De ahí la necesidad de los terratenientes, los pensionistas, los poseedores de sinecuras, los curas, etc., sin olvidar a sus servidores domésticos y lacayos.” (Ibíd.: 40) Este factor exógeno puede tomar otras formas. como mencionamos, como el área no capitalista de Luxemburg o el gasto del Estado en las versiones del neomarxismo y el keynesianismo.

exógenamente por la demanda, no por el trabajo excedente, y el valor carece de relevancia (Weeks, 1982a: 73-74).

Vimos que en el enfoque subconsumista se concibe la producción capitalista como orientada o relacionada con la satisfacción de las necesidades humanas (Bleaney, 1977: 23), evidenciado en el énfasis sobre la demanda del consumidor. Por tanto, el *límite* de la acumulación capitalista no es ya el propio capital sino la demanda. Marx, muy al contrario, era tajante sobre esta cuestión, consideraba incluso que “el capitalismo queda destruido por su base al presuponer que el motivo propulsor es el disfrute y no el enriquecimiento mismo.” (K, II/4: 149)

Como la finalidad del capital no es la satisfacción de necesidades, sino la producción de ganancia, como sólo logra esta finalidad mediante métodos que ajustan la masa de lo producido a la escala de la producción, y no a la inversa, tiene que surgir constantemente una discrepancia entre las limitadas dimensiones del consumo sobre base capitalista y una producción que tiende constantemente a rebasar estos límites immanentes de ella misma. (Marx, III/6: 337)

Lo que esta afirmación significa es que la demanda de consumo es insuficiente bajo el modo capitalista de producción debido a que el objetivo de la producción es la valorización del capital, pero al mismo tiempo, la ruptura de dicho ciclo, como unidad de producción y circulación, se manifiesta en la imposibilidad de realizar la última fase $M' \rightarrow D'$. Si existiera demanda, efectivamente no habría tal ruptura, pero las razones de esta interrupción son diametralmente opuestas a su manifestación externa.

Como corolario de lo expuesto, debemos hacer explícita una consecuencia esencial que se deriva. Aunque estos autores no lo afirmen, la economía en su conjunto se concibe como una estructura productora de bienes de consumo verticalmente integrada que incorpora al departamento I en una primera instancia como fuente de insumos del departamento II (Shaikh, 1978b: 275). En consecuencia, el sector líder sería esta rama de bienes de consumo al determinar la producción del sector I.²² Sin embargo, debemos realizar dos apreciaciones: i) la demanda de bienes de consumo por parte de los trabajadores no agota todas las fuentes de demanda. Si consideramos los esquemas de reproducción, Marx muestra la importancia

²² La inversión se derivaría de la demanda para consumo, y el mercado para bienes de consumo determinaría la tasa de acumulación.

creciente del consumo productivo de las empresas, habida cuenta de la tendencia de la composición del capital;²³ ii) es la tasa de acumulación la que determina el incremento del consumo individual al fijar el nivel de empleo y el valor de la fuerza de trabajo,²⁴ con lo cual el tamaño del mercado es una consecuencia de la acumulación, no su causa.

Esta concepción de la estructura económica posee una implicación decisiva: el alza de la composición del capital se entiende como un factor que intensifica la desproporción y con ella el estancamiento, por lo que no puede incorporar en su análisis su tendencia ascendente. Un reflejo de esta carencia es la incapacidad para explicar una reproducción ampliada sostenida, en la que una porción del plusvalor se reinvierte, pues cualquier ahorro conduce al estancamiento en tal esquema.²⁵

Esta visión asimismo confunde la esencia y la apariencia. Lo que ocurre en la crisis es que no se puede vender, o sólo a menos del precio de costo. Pero “*explicar* la crisis a base de esta forma elemental [en que se manifiesta] equivale a explicarla exponiendo su existencia bajo su forma más abstracta; es decir, equivale a explicar la crisis por medio de la crisis.” (Marx, TPV, II: 462) Así, como bien señala Mattick (1969a: 85) “sólo desde el punto de vista del productor individual en cualquier nación capitalista es que una reducción real de plusvalía socialmente producida se presenta como una demanda decreciente del mercado.” En efecto, una de las fallas radica en la perspectiva implícita que asume este planteamiento, a saber, la del capitalista individual y la distorsión que la vorágine de la competencia le origina en su percepción de los fenómenos esenciales. La sobreproducción nace del insaciable deseo de ganancia del empresario, que lleva a la producción a superar los límites del mercado. Así pues, si nos centramos en la subjetividad del capitalista, esta codicia de beneficios aparece como irracional, es decir, una deriva del sistema sin un fundamento objetivo, para lo cual se

²³ Este aspecto era explicado por el propio Marx: “una parte de los productos que constituyen el capital constante se repone en especie o mediante intercambio entre los productores del propio capital constante (...). Al pasar esto por alto, surge la apariencia de que la renta de los consumidores repone todo el producto y, por tanto, también la parte constante del valor.” (K, III/8: 305)

²⁴ Respecto a la carencia de un análisis de los determinantes de la inversión, Wright (1977: 216) señala que “todavía no he visto una teoría elaborada de la inversión y el ratio de acumulación por un teórico subconsumista marxista.”

²⁵ De hecho, en el marco de su análisis de las concepciones de carácter subconsumista de la época, Marx señalaba que una de las causas que conducen a este análisis falso es “no comprender la relación fundamental entre capital constante y capital variable ni, por tanto, la índole de la plusvalía y, con ello, toda la base del modo capitalista de producción.” (K, III/8: 302)

requiere de una explicación subjetiva en la psicológica. Este aspecto lo resume acertadamente Clarke:

El error de tales explicaciones es mirar a la motivación subjetiva del capitalista, y no a las relaciones sociales objetivas de la producción y la apropiación de plusvalía para la clave de la tendencia a la sobreproducción. Detrás de este error descansa la dependencia de la concepción burguesa de la competencia como un proceso formal abstracto de equilibrio y el fracaso para desarrollar un análisis adecuado de la competencia capitalista como un momento de la reproducción de las relaciones sociales de producción capitalistas. (Clarke, 1999: 64)

Aunque la crisis se manifieste como un proceso de mercado, se explica ineludiblemente desde las condiciones no inmediatamente visibles de la fructificación del capital, desde la producción de plusvalor. Es la sobreproducción de capital la causa de la sobreproducción de mercancías, por lo que de ningún modo ésta puede erigirse en límite. Al percibir esta última, que no es sino una causa, se procede a ir hasta su complemento bajo los designios del *sentido común*, pues si hay sobreproducción es que existe un déficit de demanda, mezclando arbitrariamente causas y efectos. Marx ya realizó una crítica demoledora de estos planteamientos.

Es una pura tautología decir que las crisis surgen de la falta de consumo solvente o de consumidores solventes. El sistema capitalista no conoce más clases de consumo que el solvente, si se exceptúan el de *sub forma pauperis* [consumo del pobre] o el de los “granujas”. El que las mercancías sean invendibles significa tan sólo que no dieron con ningunos compradores capaces de pagarlas, o sea, consumidores (lo mismo si las mercancías se destinan en última instancia al consumo productivo o al individual). Y si se pretende dar a esta tautología una apariencia de razonamiento más profundo diciendo que la clase obrera percibe una parte demasiado pequeña de su propio producto, y que este mal puede remediarse en cuanto reciba una participación mayor de él, es decir, en cuanto aumenten sus salarios, hay que observar únicamente que las crisis van precedidas siempre, precisamente, de un período de subida general de los salarios en el que la clase obrera recibe *realitier* [realmente] una participación mayor en la parte del producto anual destinada al consumo. Desde el punto de vista de estos caballeros del juicio sano y “sencillo” (j), estos períodos, tendrían, por el contrario, que alejar las crisis. (Marx, K, II/5: 89-90)

Un error que subyace en esta confusión entre esencia y apariencia es la identificación de la sobreproducción con el subconsumo.²⁶ El término sobreproducción, no obstante, induce a error, como ya señalara el propio Marx.

Mientras no se hayan satisfecho las necesidades más apremiantes de gran parte de la sociedad o, *por lo menos*, sus necesidades inmediatas, no puede hablarse en absoluto, naturalmente, de una *superproducción de productos*, en el sentido de que el volumen de productos sea superfluo en relación con las necesidades que están llamados a satisfacer. Hay que decir por el contrario, que, a base de la producción capitalista, en este sentido, existe constantemente *subproducción*. El límite de la producción es la ganancia del capitalista y no [son], en modo alguno, las necesidades de los productores. Pero una cosa es la superproducción de productos y otra muy distinta la superproducción de *mercancías*. (Marx, TPV, II: 485)

Baran & Sweezy (1966) se equivocan al explicar un excedente no absorbido por el subconsumo, porque si existe el primero, el segundo es una identidad del mismo, con lo cual uno no puede servir de explicación al otro (Mattick, 1969b: 141). Pero si consideramos la sobreproducción como una consecuencia de la sobreacumulación de capital, entendida correctamente en cuanto valorización insuficiente del capital, esta igualdad pierde su sentido aparente.

Otro error que subyace es la confusión entre los aspectos de valor y técnicos de la producción. La demostración relevante que deberían haber realizado los subconsumistas, y en concreto Baran y Sweezy, se debería vincular con la producción de valores de cambio y no simplemente respecto la capacidad técnica de producir valores de uso (Mattick, 1973: 142). Al no hacerlo, estos autores convierten en *posible* lo que en el capitalismo es *imposible*, pues conjugan un excedente económico creciente con una tasa de acumulación decreciente.²⁷ Con ello se rompe el necesario vínculo entre los procesos de producción y circulación, por considerar a ésta como independiente y límite de la producción, de una demanda suficiente que estimule la inversión.

²⁶ Marx criticó ya en su tiempo las posiciones subconsumistas que conoció, las de Malthus y Chalmers, para quienes sobreproducción y subconsumo eran sinónimos.

²⁷ Mattick, op. cit.: 148. Este consumo insuficiente es una restricción de carácter relativo respecto de la capacidad productiva en el ámbito de los valores, no en términos absolutos. Es perfectamente compatible con la mejora del salario real o capacidad adquisitiva representada en una masa creciente de bienes de consumo, es decir, un mayor volumen de valores de uso portadores de un menor valor.

De ser cierta esta explicación, la solución para evitar las crisis implicaría mejorar la distribución del ingreso. Las dificultades tomarían la forma de una gestión deficiente de la economía y desaparecerían los límites endógenos del modo de producción capitalista. Según colige Shaikh (1990: 60) “desde este punto de vista, la aparición de una crisis es un acontecimiento esencialmente político, debido a la negativa del Estado a hacer frente a los monopolios.” La experiencia nos señala que las crisis se han superado sin que el subconsumo de las personas haya desaparecido. Esta salida se lleva a cabo por la profundización en el desequilibrio entre producción y consumo, ya que el objeto es recomponer las condiciones de rentabilidad, de aquello cuyo deterioro precipita a la crisis. Así pues, lo que constituye un método para reanudar la acumulación no puede ser al mismo tiempo causa de la crisis.

5.2.2. LA DESPROPORCIONALIDAD SECTORIAL

Las explicaciones basadas en la desproporcionalidad intersectorial surgen a raíz de la publicación del libro II de *El Capital* en 1885 y los esquemas de reproducción que contiene. El debate suscitado se centra al principio en Rusia, con autores como N. Danielsón²⁸ y V. Vorontsov entre el grupo de los narodniki o “populistas”, que retomaban las ideas de Sismondi; y los denominados “marxistas legales”, tales como S. Bulgákov, M. Tugán-Baranowsky y P. von Struve. En las primeras décadas del siglo XX, ciertos teóricos vinculados a la II Internacional se adhirieron a esta visión “armonista”, entre los que figuran R. Hilferding, O. Bauer y K. Kautsky.²⁹

²⁸ Este autor, quien fue el traductor ruso de *El Capital*, mantuvo correspondencia con F. Engels en torno a la posibilidad de un desarrollo capitalista en Rusia. Y fue precisamente esta cuestión “práctica”, consecuencia inmediata de la argumentación teórica, la que suscitó gran interés y polémicas entre diversos sectores. Por una parte, los populistas negaban la posibilidad de un desarrollo capitalista en Rusia fundamentándose en la necesidad del mercado exterior para realizar la ganancia contenida en la totalidad del producto social nacional, dada la menor productividad relativa rusa. De esta forma, la condenaban a un estado dependiente de la agricultura. Por la otra, los “marxistas legales” auguraban la posibilidad, no simplemente de tal tipo de desarrollo en Rusia centrado en sus fronteras nacionales, sino además con una capacidad expansiva ilimitada. Tan sólo una buena gestión que conciliara las proporciones intersectoriales apropiadas sería requerida para ello, de ahí su carácter “neo-armonista”. Como bien concluye Gill (1996: 351) “si los populistas retomaban los análisis de Sismondi en cuanto a las dificultades de realización de la totalidad del producto social, Bulgákov y Tugán-Baranowsky se incorporan en relación con ello a la visión “armonista” de Ricardo y Say, según la cual no existirían dificultades de venta de los productos, al 'crear la oferta misma su propia demanda'.”

²⁹ En conexión con esta última línea de análisis, en la medida que se concibe el desarrollo capitalista en Rusia, pero llegando a conclusiones opuestas, V.I. Lenin considera los esquemas como el instrumento conceptual acabado para tratar el problema de la realización, que él considera como contradicción central. Este autor incorpora los análisis de libro III a las conclusiones que él extrae del libro II modificándolos. En un sentido

Al contrario que la tesis subconsumista, plantea que la reducción del consumo no supone problema alguno para la acumulación. La producción crea su propia demanda y sólo las proporciones entre sectores pueden obstaculizar su continuación. Por tanto, los problemas de la acumulación de capital son de carácter técnico, no serían calificables en puridad de crisis, sino de desequilibrios coyunturales. Actualmente, en su formulación inicial esta tesis, entendemos que está superada, por lo que realizaremos un repaso crítico breve. Sin embargo, las coincidencias con la teoría de la crisis de rentabilidad fundada en la expansión de los costos improductivos aconseja desarrollar las alusiones que exponemos.

La tesis de la desproporción sectorial se fundamenta en una errónea interpretación del lugar analítico de los esquemas de reproducción que desarrolla Marx en el conjunto de su obra, y más en concreto, reflejan una incomprensión de la estructura de *El Capital* en su recorrido por diferentes grados de abstracción. Los esquemas del libro II constituyen una etapa del análisis del proceso de reproducción social que no pueden ser aplicados directamente a la realidad del capitalismo real, soslayando los eslabones intermedios. Su comprensión requiere el marco más general e integrador de la teoría global de Marx. Este aspecto es señalado con acierto por Rosdolsky (1968: 497), pues “confunde una ilustración matemática con una demostración teórica y, por añadidura, confunde la esfera de lo "abstracto" con la de lo "concreto".” Añade asimismo que

también debe atribuirse su error a su escasa comprensión de la metodología de Marx. Pues si se interpreta esta metodología en el sentido de la ciencia positiva (es decir, si se la despoja de su carácter esencialmente dialéctico) (...) entonces podrá pensarse por cierto que el modelo teórico contiene en los hechos (aunque de modo simplificado) todos los elementos esenciales del objeto concreto investigado. (Rosdolsky, 1968: 498-499)

Apoyándose en las conclusiones de carácter parcial del libro II, llegan a sustentar una contradicción con la necesidad de la crisis que postula el libro III. Pero en el segundo libro se muestra tan sólo la posibilidad de la ausencia de crisis con la condición de respetar ciertos requerimientos de proporcionalidad. Dicho de otra forma, implícitamente se señala que la

diferente, Rosa Luxemburg llevó a cabo una serie de modificaciones en el análisis de los esquemas de reproducción por considerarlos incapaces de proporcionar una explicación del proceso real de la acumulación capitalista, y de estar en contradicción con las conclusiones derivadas del libro III de *El Capital*, terminando por afirmar el inevitable colapso del sistema capitalista.

causa última de la crisis no se localiza en la circulación y en el carácter de los intercambios entre ramas.

El aspecto clave que subyace en este debate es la posibilidad de una autoexpansión ilimitada del capitalismo, bajo lo cual, los obstáculos a los que se enfrentaría derivarían de la ausencia de planificación consciente, la aparente *anarquía del mercado*.³⁰ De lo que se sigue que una intervención estatal reguladora de las diferentes ramas lo haría viable en el largo plazo, o bien a través de la organización de las inversiones que permite el crecimiento de los monopolios, por lo que el desarrollo del capitalismo sentaría las bases de su ulterior perfeccionamiento (Mandel, 1976: 196). En consecuencia, supone negar la necesidad de la crisis en el capitalismo.

Marx, al contrario, niega rotundamente que las barreras a la acumulación se funden en estas desproporciones. Sin soslayarlas,³¹ sostiene que únicamente pueden conducir a desajustes parciales susceptibles de superación por los propios mecanismos de ajuste de la economía capitalista, mediante el movimiento de capitales. En definitiva, Marx explicó que la desproporción era un rasgo inherente a todo sistema económico basado en la producción mercantil, y por tanto careciendo de una regulación consciente. No es sino una expresión de la forma contradictoria de la acumulación capitalista, que desarrolla las fuerzas productivas sin consideración de desproporciones sectoriales o de mercado.³²

Se dice que no se da superproducción general, sino desproporción dentro de las distintas ramas de producción, lo cual no significa otra cosa sino que, dentro de la producción capitalista, la proporcionalidad de las ramas individuales de producción se presenta como proceso constante derivado de la desproporcionalidad, puesto que aquí el nexo de toda la producción se impone a los agentes de la producción como ley ciega, y no como una ley comprendida y, por tanto, dominada por su entendimiento colectivo, que ha sometido a su control común el proceso de producción. (Marx, K, III/6: 337-338)

³⁰ Es aparente porque existen leyes generales del movimiento del capital, un orden propio que se oculta bajo lo que a primera vista sugiere el aparente caos o desorden. La ausencia de una regulación consciente, como en la economía planificada, en absoluto significa inexistencia de regulación alguna, sólo que en el capitalismo la ley promedial actúa ciegamente, sin normas explícitas.

³¹ Pues Marx reconoce que “pueden surgir crisis parciales de una producción desproporcionada.” (TPV, II: 479)

³² Clarke (1994: 194) expresa que “la desproporcionalidad es por tanto la forma necesaria del desarrollo capitalista, como la expresión de la tendencia a la sobreproducción que es la fuerza motriz de la acumulación capitalista.”

Lo decisivo es que Marx muestra la necesidad de la crisis sobre la base de la proporcionalidad entre sectores, no centrándose en el aspecto del valor de uso sino en el valor. La desproporcionalidad clave no se refiere a la vinculada al aspecto técnico sino al relativo a la valorización, por lo que justifica la crisis en términos de relaciones de valor, entre trabajo necesario y plus trabajo.

5.3. CONCEPCIONES MULTICAUSALES DE LA CRISIS

Finalmente, frente a las teorías expuestas que se centraban en diferentes cuestiones para explicar la crisis, nos encontramos con concepciones multicausales que buscan la explicación de la crisis en un agregado de razones yuxtapuestas. En general, podemos afirmar que incorporan los motivos ya expuestos, como la caída de la tasa de beneficio, el subconsumo y la desproporcionalidad.

Un autor muy representativo es E. Mandel, quien se propuso superar, a su entender, la estrechez de los enfoques “monocausales”. La caída tendencial de la tasa de ganancia expresa, en su opinión, meramente la posibilidad teórica de las crisis pero no la explica (Mandel, 1962, I: 323; 1976: 192-193).³³ Mandel explica la crisis incorporando el conjunto de los elementos que representan las contradicciones de la economía capitalista. Afirma que “las causas básicas de las crisis periódicas de sobreproducción son, al mismo tiempo, la baja periódica inevitable de la tasa de ganancia, la anarquía de la producción capitalista y la imposibilidad en el capitalismo de desarrollar el consumo masivo en correlación con el crecimiento de las fuerzas productivas.” (Mandel, 1976: 154)

La multicausalidad también es expuesta por los autores vinculados a la denominada “Escuela de la Regulación”,³⁴ corriente que combina intuiciones marxistas y macroeconomía kaleckiana o keynesiana (Boyer, 1987: 331). Dentro de ellos, tomamos como ejemplo a su máximo exponente, M. Aglietta. En su famosa obra *Regulación y Crisis del Capitalismo. La*

³³ En su opinión, argumentar la crisis de sobreproducción desde la caída de la tasa de ganancia sería incluso algo erróneo y peligroso. La mayor debilidad, apunta, es que esta visión se concentra exclusivamente en la esfera de la producción, suponiendo la existencia de producción para trueque, no para la venta, y a nivel macroeconómico no todo valor producido es automáticamente realizado.

³⁴ Aunque Paul Boccara fue el primero que desarrolló el concepto de “regulación”, nos referimos sobre todo a los autores vinculados al *Centre d'Études Prospectives d'Économie Mathématique Appliquée à la Planification* (CEPREMAP) y a la *Universidad de Grenoble II*, aunque su influencia se ha extendido enormemente.

Experiencia de los Estados Unidos, encontramos una mezcla de causas de la crisis en función del régimen de acumulación que se analice. No es fácil ubicar su perspectiva en una de las explicaciones mencionadas, pues cada autor ofrece una determinada explicación.³⁵ En nuestra opinión, la evaluación de Clarke es bastante acertada:

La fuente de la crisis es la tendencia a la sobreacumulación del departamento I, mientras que la barrera a su resolución es proporcionada por el análisis keynesiano de la relación dinámica entre producción y realización. Así, la teoría de Aglietta es esencialmente una teoría de la desproporcionalidad. Sin embargo, en esta teoría subyace la creencia keynesiana, compartida por el subconsumismo, de que la fuerza motriz de, y el límite a, la acumulación es el crecimiento del mercado. (Clarke, 1988: 80)

El análisis del desarrollo y vinculación intersectorial entre los dos departamentos básicos de la producción está presente constantemente en lo que considera regímenes de producción extensivo e intensivo. A partir de este eje conductor se llega a privilegiar el subconsumo o la presión salarial. En la acumulación predominantemente extensiva la crisis se caracteriza por la demanda insuficiente,³⁶ característico de la pasada década de los veinte.³⁷ En lo que se refiere a la crisis de la acumulación intensiva propia del período de posguerra, que para Aglietta es la crisis del modo de organización del trabajo “fordista”, la desproporción toma la forma de la presión salarial producto de la lucha de clases, donde enfatiza la considerable desaceleración de la baja del coste salarial social real que empuja al descenso de la rentabilidad del capital.³⁸

³⁵ Algunos la han caracterizado como subconsumista, pero Clarke (1988: 78) observa que “esta es una caracterización engañosa del trabajo de Aglietta,” y la define como una teoría de la desproporcionalidad. Para Guerrero (1989: 742) constituye por el contrario “una variante, en cierta medida autonomizada y con características propias, de la teoría de la ‘profit squeeze’.”

³⁶ “El aumento masivo de la capacidad productiva en las mismas industrias del sector I incrementa incesantemente el volumen global de los intercambios necesarios para realizar el beneficio neto (...) Ahora bien, la desigualdad del desarrollo del sector I expresa la inadecuación [que] (...) se traduce en una insuficiencia de salidas que permitan rentabilizar el capital invertido. Cuando esa insuficiencia se manifiesta por la falta de ventas de las mercancías, esa no realización del valor provoca una violenta contracción de la formación de capital fijo.” (Aglietta, 1976: 83-84)

³⁷ En estos años, “la desproporción entre la extensión del sector II y la acumulación en el sector I aumentó con rapidez, porque las fuerzas que transformaban los procesos de trabajo eran las mismas que debilitaban la demanda solvente de mercancías del sector II.” (Aglietta, op. cit.: 71)

³⁸ En concreto, Aglietta, op. cit.: 141, destaca el salario indirecto, como el consumo colectivo, en tanto que factor que atenta contra el plusvalor relativo. Su coste unitario ha sido el elemento que más se ha encarecido, por lo que es una crisis de reproducción de la relación salarial. Incluso llega a enunciar una ley general: “dentro del marco del fordismo, el consumo colectivo se ve degradado, y su coste se eleva rápidamente, terminando por anular la tendencia general a la elevación de la tasa de plusvalor.” (Ibíd.: 143)

Se manifiesta sobre todo por el endurecimiento de las luchas de clase en la producción (...) Esas luchas sientan los límites de la elevación de la tasa de plusvalor específica de las relaciones de producción organizadas en ese tipo de proceso de trabajo. Esta es la raíz de la crisis. Se traduce en la detención de la disminución del coste salarial real. (Aglietta, 1976: 139)

Aglietta añade a su vez que “el estrangulamiento del plusvalor relativo que se origina en el proceso de trabajo frena la expansión de las relaciones de intercambio entre los dos sectores de la producción.” (Ibíd.: 139-140) En consecuencia, el desarrollo del departamento I se ve obstaculizado impidiendo que compense el alza de la composición orgánica del capital, por lo que se origina la crisis. La superación de la misma requiere a juicio de Aglietta la modificación de las condiciones de la distribución del producto, siguiendo la lógica de atribuir a la tasa de plusvalía un lugar central en la acumulación. Con tal fin, es preciso una reorganización de las condiciones de producción y cambio capaces de provocar un incremento sostenido de la tasa de la plusvalor.³⁹

Por otra parte, en Devine (1986) la multicausalidad alcanza un grado extraordinario. Este autor enfatiza como causa general de la crisis el conflicto entre fuerzas productivas y relaciones de producción, o bien la contradicción entre la socialización de la producción y la apropiación individual. Cuando pasa a analizar las causas de la ruptura del ciclo de valorización, señala que ésta puede aparecer en cada una de las fases de la metamorfosis de la mercancía en el circuito (D—M... [P] ... M'—D').⁴⁰

Anteriormente ya evaluamos por separado las concepciones que aquí se agrupan, por lo cual nos limitaremos a mencionar ciertos rasgos peculiares. En el caso de Mandel, la principal crítica que podemos formular es la del eclecticismo en que incurre su análisis,⁴¹ en el que se incluyen elementos del subconsumo, desproporcionalidad y caída de la tasa de ganancia. En nuestra opinión, enfatizar una variable central como la rentabilidad del capital y

³⁹ Ibíd.: 145.

⁴⁰ Puede surgir en la oferta: la fase inicial D—M, como explica Marx (aludiendo al cap. XXV del libro I), sobreacumulación respecto a la oferta de medios de producción (*idem*. TPV, II); en la fase de producción [...P...], sobremecanización, que lleva a una caída de la tasa de beneficio (K, III); o bien en la demanda: en la fase M'—D', como crisis de realización, pero también desproporcionalidades en caso de que el departamento I no encuentre demanda (K, II, caps. XX-XXI). Véase principalmente Devine, op. cit.: 4.

⁴¹ Como también señalan Guerrero (1989: 797) y Moral & Raimond (1986: 35). Según estos últimos “parece entroncar directamente con el enfoque bujariniano de las “múltiples contradicciones que se desarrollan en escala ampliada”. Eso sí, desarrollando este enfoque sobre una base teórica más sólida y articulada que la lograda por el eclecticismo de Bujarin.”

su lógica tendencial para el análisis de la acumulación y la crisis no es sinónimo de monocausalidad, ni implica por tanto ignorar la relevancia de otros factores. No se niega que LTDTG pueda derivarse de un complejo multicausal de factores, pero afirmamos que dichos elementos no operan en el vacío, sino que responden, se someten y por tanto se explican por las exigencias del motor de la acumulación capitalista, la valorización del capital.

Si por un lado rechazamos el reduccionismo que denuncia apropiadamente Mandel, por otro nos oponemos a un eclecticismo que se limite a agregar factores y no los articule en el seno de una orden lógicamente articulada de importancia de acuerdo a su ubicación en el proceso básico de acumulación capitalista. Pensamos que los elementos “correctos” de las tres teorías monocausales que comenta Mandel ya están integrados en nuestra interpretación de la crisis.⁴²

En lo que se refiere al análisis regulacionista de Aglietta, al margen de la carencia de una justificación no ya de la utilización de diferentes explicaciones, sino de su protagonismo en distintas fases de un mismo sistema económico capitalista, resaltamos el error de focalizarse en el ámbito de la distribución. La composición del capital no parece desempeñar ningún papel esencial frente al predominio de la tasa de plusvalor, por lo que el aspecto clave de un régimen de regulación pasa a ser el coste salarial, invirtiendo así los términos de la causalidad.

En resumen, compartimos la siguiente crítica que Gill dedica a la teoría de las ondas largas de Mandel y a los regulacionistas.

Ya sea considerada como una sucesión de ondas largas ligadas a la evolución tecnológica o como una sucesión de modos de regulación caracterizados por diversos tipos de "relación salarial", la evolución a largo plazo del capitalismo es vista, según estas ópticas que se aproximan, como un proceso a lo largo del cual el capitalismo se encuentra periódicamente ante dificultades mayores, que le obligan a dotarse de nuevas bases a partir de las cuales llega a superar estas dificultades y a comenzar un nuevo período de prosperidad a largo plazo, hasta que las nuevas bases hayan agotado a su vez sus posibilidades y se haga necesaria una nueva transformación. Para los teóricos de las ondas largas, la condición del redespigüe es una revolución tecnológica; para los regulacionistas, una redefinición de la relación salarial. Desde esta perspectiva, de crisis estructural en crisis estructural, el capitalismo parece manifestar todavía la misma aptitud para salirse siempre con la suya y para continuar

⁴² En lo que compartimos la opinión de Guerrero (1989: 802).

desempeñando el mismo papel progresivo de desarrollo de las fuerzas productivas en interés de la humanidad. En palabras de Mandel, el despliegue que se expresa en la "onda larga de tonalidad expansiva" de la "tercera revolución tecnológica" constituye la prueba de que no hay "situaciones absolutamente irremediables" para el capital y que la ausencia a largo plazo de una revolución socialista puede crear, en última instancia, una nueva prórroga para el modo de producción capitalista (...). Para los regulacionistas, el paso a un nuevo modo de regulación es la condición necesaria de una "vía capitalista de salida de la crisis". Tanto en un caso como en el otro, el capitalismo que ha llegado a su estadio avanzado, el que ha alcanzado en el siglo XX, está considerado implícitamente como una simple fase entre otras de un "capitalismo en general", cuyas crisis estructurales periódicas pueden y deben ser la ocasión para una solución gracias a una nueva revolución tecnológica o a una nueva reorganización institucional. (Gill, 1996: 566-567)

SECCIÓN II

LA ESTIMACIÓN DE LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS

CAPÍTULO 6. EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES Y LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALOR

CAPÍTULO 7. EL VALOR NO CAPITALISTA

CAPÍTULO 8. EL PLUSVALOR Y LA GANANCIA

CAPÍTULO 9. RELACIÓN SALARIAL Y CAPITAL VARIABLE

CAPÍTULO 10. EL ACERVO DE CAPITAL

6. EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES Y LA PRODUCCIÓN DE PLUSVALOR

La estimación de nuestra categoría básica, la tasa de ganancia del capital, implica la medida de una serie de variables adicionales. Básicamente, debemos proceder a una aproximación de la magnitud del plusvalor, el capital variable y el acervo de capital invertido en la producción, para lo cual se deberá deducir el valor de la esfera no capitalista. A partir de estas categorías calcularemos la rentabilidad del capital y sus determinantes más inmediatos, lo que permitirá analizar el comportamiento macroeconómico de la economía mexicana. No obstante, esta medida exige abordar el Sistema de Cuentas Nacionales y el concepto de trabajo productivo que subyace.

6.1. CONTABILIDAD NACIONAL Y TEORÍA LABORAL DEL VALOR

6.1.1. LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) no es un instrumento estadístico neutral ajeno a las controversias entre las distintas escuelas del pensamiento económico. La inspiración teórica en su surgimiento, conformación y elaboración se vinculó a la corriente keynesiana,¹ la cual no constituye, en realidad, sino una derivación de la ortodoxia dominante. Este aspecto se observa en la contabilización de las diferentes actividades, en los agentes que incluye en las Cuentas por Sectores Institucionales (CSI)² y en las matrices insumo producto (MIP).³ Por tanto, si aceptamos las estadísticas oficiales, aceptamos también las concepciones ortodoxas incluidas en ellas.

Hasta un estudio somero de los datos sobre las cuentas del ingreso nacional muestra rápidamente que las cifras ante las que nos vemos en cualquier período determinado son la representación

¹ Véanse Aldo (1999: 11), Sérurier (1996: 5) y Shaikh (1984: 4).

² Incluye en pie de igualdad a sociedades capitalistas, productivas o no, a los hogares o instituciones sin fines de lucro, etc. Para el SCN las unidades económicas son los agentes con capacidad de poseer activos y contraer pasivos, siendo así los sujetos que llevan a cabo transacciones (Requeijo y otros, 1997: 3). Este procedimiento se relaciona con el análisis neoclásico en el cual el protagonista es indiferentemente un individuo, trabajador o empresario, y una unidad económica, capitalista o no.

³ Al respecto, Mattick (1980a: 143) reproduce unas afirmaciones de V. Leontieff en las que señala que el método de insumo-producto “es una adaptación de la teoría neoclásica del equilibrio general al estudio empírico de la interdependencia cuantitativa entre actividades económicas interrelacionadas.” Asimismo, advierte que este análisis concibe las relaciones de producción meramente como coeficientes técnicos en lugar de verlas como relaciones capitalistas de explotación (Ibíd.: 161).

numérica de categorías teóricas particulares. Desde luego, esos datos se basan en hechos del mundo real, pero el modo en que se les codifica y se les enumera también depende de una teoría sobre el mundo. El patrón que surge con base en las categorías keynesianas (en que se sustentan los datos actuales sobre el ingreso nacional) no necesita en absoluto ser igual al que surge con base en las categorías marxistas. (Shaikh, 1978b: 298)

El carácter heterodoxo de la teoría del valor que sustenta este trabajo implica la ausencia de un registro contable de las categorías conceptuales que le son propias, como el capital variable (V), la plusvalía (PV), el acervo de capital (K) o el valor nuevo (VN). Otra dificultad añadida se deriva de la inexistencia de una correspondencia directa con las partidas de la estadística convencional, tales como la remuneración de asalariados (RA), el excedente de explotación (EE), el acervo de capital y el producto interno neto/bruto (PIN/PIB) o valor agregado (VA).⁴ En consecuencia, un estudio desde la teoría laboral del valor implica una serie de problemas adicionales respecto a los que se enfrenta un estudio convencional.

Nuestra aproximación crítica se enmarca en la tradición de la economía clásica de Smith, Ricardo y Marx. Esta corriente de pensamiento establecía una distinción entre las actividades productivas e improductivas, aspecto esencial para medir la riqueza de las naciones.⁵ Por contra, la economía neoclásica, elevada al rango de economía dominante desde el último cuarto del siglo XIX, rechaza esta distinción conceptual bajo la premisa de que toda actividad es de producción si implica una transacción de mercado.⁶ Este planteamiento teórico tiene su reflejo en la elaboración de las Cuentas Nacionales. Al sustentarse en el legado ortodoxo, desde la perspectiva de la teoría laboral del valor se considera que la estructura de las estadísticas *tergiversa* los datos y los agregados básicos,

⁴ Un número importante de trabajos que se reclaman de la teoría económica marxista adolecen del error de identificar los conceptos marxistas con las categorías estimadas por la estadística convencional. Ello introduce ciertos sesgos que pueden resultar decisivos en el análisis. Entre estos estudios podemos destacar a Glyn & Sutcliffe (1972), Boddy & Crotty (1975), Aglietta (1976) y Weisskopf (1979).

⁵ Smith (1776, II, cap. 3) ya hacía la distinción entre trabajo productivo e improductivo, según contribuyera a la acumulación de capital (creación de riqueza, p. ej. empleo de obreros en las manufacturas) o la frenase (destrucción de riqueza, como el mantenimiento de muchos criados), aunque sin diferenciar el carácter general o históricamente dado.

⁶ Marx (TPV, I: 364) señalaba de forma crítica que “solamente la estrechez burguesa, que considera las formas capitalistas de la producción como las formas absolutas de ella -y, por tanto, como formas naturales y eternas de la producción- puede confundir el problema de lo que es el trabajo productivo desde el punto de vista del capital con el problema de cuál es, en general, el trabajo productivo o qué es trabajo productivo en general y, por consiguiente, creerse muy sabia al contestar que todo trabajo que produzca algo, lo que sea, que se traduzca en un resultado cualquiera, es por ese solo hecho productivo.” Además, según apunta Mattick (1973: 117) “la ciencia económica burguesa, que es la que genera las investigaciones estadísticas disponibles, no toma como punto de partida la producción sino el mercado, y los datos que se obtienen aquí son sólo en un sentido muy limitado analógicos en relación con los procesos que se dan en la producción, que es en lo que se basan las categorías marxianas.”

introduciendo de esta forma sesgos que en ocasiones pueden resultar en conclusiones muy divergentes respecto del comportamiento macroeconómico. Por esta razón, nuestra investigación tratará de corregir en la medida de lo posible estas deficiencias.⁷

6.1.2. EL CONCEPTO DE PRODUCCIÓN Y EL SCN

La estructura de cualquier elaboración de Contabilidad Nacional viene determinada por el concepto de producción. La categoría más importante del SCN, el PIB, es una medida de la producción, lo que implica, aun de manera implícita, establecer una distinción entre las actividades de producción y consumo que tienen lugar en la economía (SCN, 1993: 13 [1.69, 1.71]). Su concepción de la creación de valor se deriva, explícitamente o no, de la teoría del valor que sustenta su edificio teórico, así como de las posibilidades prácticas que ofrece la medición de las categorías económicas.

Según la teoría ortodoxa, todas las acciones potencialmente mercantiles son consideradas productivas en la medida que alguien está dispuesto a desembolsar una suma de dinero, por lo que su concepto de la “producción” es sumamente amplio. Es más, incluso incorpora actividades sin reflejo en transacciones mercantiles sobre las que realiza estimaciones para delimitar su equivalencia monetaria. La visión ortodoxa limita así la circulación a ciertos pagos de transferencia del Estado (desempleo, seguridad social, etc.). En consecuencia, recoge una serie de actividades como productivas que según la teoría laboral del valor no colaboran en la creación de valor y deben tratarse de forma diferenciada. Es en este aspecto donde se fundamenta la crítica marxista de la Contabilidad Nacional.

Más allá de la pretensión por la mejora de la cobertura y la fiabilidad de las estadísticas, que puede ser necesario y aceptable, es preciso analizar el concepto de producción que subyace. Esta definición es básica y previa a cualquier consideración

⁷ Siguiendo la segunda posibilidad del desglose de Dunne (1991: 9-10), cuando afirma que “existen tres enfoques que se pueden tomar en el desarrollo del marxismo cuantitativo. En primer lugar, el menos factible en la práctica, pero en principio técnicamente posible, consiste en medir las categorías marxistas directamente. El segundo es intentar ajustar los datos ortodoxos para hacerlos más cercanos a las categorías marxistas requeridas. El tercero, y más común, es el intento de usar la teoría marxista para explicar el movimiento de las estadísticas ortodoxas.” La primera opción no es posible debido a que la economía dominante es la que sustenta la Contabilidad Nacional. La tercera, aún legítima, asume ciertos costos ineludibles. Por tanto, basándonos en los datos oficiales, intentaremos adecuarlos a nuestros postulados teóricos mediante ciertas transformaciones que detallamos a continuación.

contingente, y constituye la dimensión de la oposición radical a la economía ortodoxa y a su procedimiento contable.⁸

En el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) “la *producción económica* se define como una actividad realizada bajo el control y responsabilidad de un sector de actividad o unidad institucional, que utiliza insumos de bienes y servicios, mano de obra y capital para obtener otros bienes y servicios.” (SCNM, 1998-2003: 19) Así pues, esta idea de producción i) enfatiza el aspecto técnico-material del proceso en detrimento de su dimensión de valorización capitalista y se halla ligada a la *función de producción* tradicional; ii) focaliza su atención en la asignación de recursos escasos susceptibles de usos alternativos bajo la óptica de la satisfacción de las necesidades humanas (Requeijo y otros, 1997: 1-3), no de la valorización del capital. Lo podemos comprobar al analizar lo que incluye su concepto dentro de la frontera de la producción.⁹

Dentro de las fronteras de la producción del Sistema quedan la producción de bienes o servicios que se suministran a unidades distintas de las que los producen, incluidos los bienes que se destinan al autoconsumo final o a la autoformación de capital. También se incluyen los servicios de las viviendas ocupadas por sus propietarios y los servicios domésticos remunerados; la producción de bienes para autoconsumo, tales como productos agropecuarios, silvícolas y pesqueros y su posterior almacenamiento e industrialización; la producción de tejidos, prendas, calzado, muebles, enseres y utensilios, entre una inmensa variedad de actividades productivas que pueden llegar a representar una importante proporción de la oferta total. (SCNM, 1998-2003: 19)

El análisis económico convencional no admite la determinación histórica de la producción capitalista. El SCNM distingue la producción de mercado como “la que es vendida o utilizada (...) a precios económicamente significativos, es decir, que influyen sobre las cantidades que los productores están dispuestos a ofertar y también, en las que los compradores desean adquirir,” la producción para uso final propio, que incluso incorpora “los servicios de alquiler de viviendas ocupadas por los propietarios,” y la otra producción no de mercado, propia de “las instituciones privadas sin fines de lucro que sirven a los hogares y por el gobierno, que son suministrados gratuitamente o a precios que no son económicamente significativos.” (SCNM, op. cit.: 20) Para el SCN, se reflejen

⁸ Nuestra crítica a las categorías económicas que mide la contabilidad convencional es radical en la medida que cuestiona el concepto mismo de producción desde el que se elaboran.

⁹ La frontera de producción en el SCN 1968 y la última revisión de 1993 es similar. Esta última es ligeramente más amplia, pues excluye ciertas limitaciones de la versión anterior del SCN, en general vinculados a la actividad agrícola y por cuenta propia, lo que no afecta sustancialmente a nuestros cálculos. Consúltense al respecto SCN (1993: 527 [32-34]).

o no las actividades productivas en transacciones de mercado, son sustancialmente similares, lo que justifica las imputaciones existentes.¹⁰

Por el contrario, para la teoría laboral del valor el concepto de producción se considera como un hecho específicamente histórico. Así pues, nuestra tarea consiste en delimitar la producción capitalista frente a otras actividades mercantiles o incluso no mercantiles. En términos marxistas, la producción capitalista se define como la creación o transformación de los valores de uso mediante una actividad humana intencional (trabajo) en condiciones capitalistas (Shaikh, 1984: 6-7). Esta idea de producción es amplia en la medida que incorpora cualquier tipo actividad con estas características, pero restringida al ámbito del ciclo reproductivo del capital.

En la estimación de las categorías económicas indispensables para el estudio de la tasa de beneficio establecemos dos niveles analíticos. En primer lugar debemos identificar la actividad capitalista, lo que exige la exclusión de las esferas no capitalistas, y en segundo lugar, delimitar la actividad de producción respecto de la circulación, es decir, la diferenciación de los modos de producción y la distinción, en el seno del capitalista, entre la producción y la circulación. La medida de las categorías fundadas en el análisis marxista exige por tanto modificar sustancialmente la estructura de la Contabilidad Nacional. Para ello, debemos exponer la distinción entre el trabajo productivo e improductivo como base para la reclasificación de las actividades del SCN.

Consecuentemente, se debe especificar con claridad que las estimaciones realizadas de la tasa de beneficio y sus componentes deben analizarse exclusivamente en términos de su variación o evolución para un lapso temporal dado, en detrimento de la consideración de los niveles absolutos.¹¹ Dado que siempre es necesario realizar ciertas simplificaciones y asumir un margen de error, el análisis dinámico permite liberarse de algunos problemas que jalonan la investigación empírica.

¹⁰ Como afirma el SCN (1993: 13 [1.72]), organismo que llega a señalar que es además confuso la denominación de imputaciones, pues en realidad supone estimar lo que realmente existe.

¹¹ Aceptando por una parte que algunos de ellos provienen del mismo carácter heterodoxo del trabajo, tampoco la contabilidad convencional y la teoría dominante se debe ver como eximida de estas disquisiciones. Como ejemplo sirva el comentario de Mankiw (1995: 29), quien afirma que “dado que las imputaciones necesarias para calcular el PIB sólo son aproximadas, y que el valor de muchos bienes y servicios queda excluido totalmente, el PIB es un indicador imperfecto de la actividad económica,” añadiendo a continuación que “sin embargo, en la medida en que la magnitud de estas imperfecciones se mantenga constante con el paso del tiempo, el PIB es útil para comparar la actividad económica de un año a otro.” Justificación semejante se puede aplicar a lo aquí expuesto.

6.2. TRABAJO PRODUCTIVO Y TRABAJO IMPRODUCTIVO

La conceptualización del trabajo productivo e improductivo constituye uno de los rasgos propios y diferenciadores de la teoría laboral del valor. Esta distinción es crucial primeramente para cuantificar la renta nacional creada, ya que se vincula a la concepción teórica sobre el origen del excedente, resultando así esencial para la medida empírica de las categorías económicas.¹² En efecto, la caracterización de los conceptos de trabajo productivo e improductivo subyace en la cuantificación de la tasa de beneficio y sus determinantes, por lo que el rechazo de la distinción supone la pérdida de la lógica teórica de tales categorías. Asimismo, dicha delimitación nos permitirá llevar a cabo una reclasificación de las partidas del SCNМ sobre la cual proceder a la cuantificación de las variables analíticas.

El vínculo entre la consideración del trabajo productivo y la medida de la rentabilidad se evidencia en el fundamento que proporcionan los dos niveles de la aproximación teórica al primero en las expresiones que utilizamos para la medida de nuestro objeto de estudio. Así, a partir de un enfoque dual al concepto del trabajo productivo justificamos el procedimiento del análisis empírico de la cuota de ganancia.

6.2.1. ASPECTOS TEÓRICOS EN EL ANÁLISIS

El primer obstáculo que surge en la cuestión del trabajo productivo desde la perspectiva de la teoría laboral del valor radica en las insuficiencias de la exposición de Marx. El análisis que lleva a cabo de esta cuestión carece de la necesaria profundidad y presenta a nuestro juicio dos problemas fundamentales: el carácter inacabado de los textos y el grado de abstracción con el que procede. Por ello, han sido múltiples y variadas las interpretaciones que encontramos en la literatura marxista, lo que ha originado una aguda controversia no sólo en el tratamiento teórico, sino, y especialmente, en el ámbito del estudio empírico.

Marx aborda de forma explícita la conceptualización del trabajo productivo e improductivo fundamentalmente en el *Capítulo VI (inédito)* y en *Teorías sobre la*

¹² Además, como afirman Savran & Tonak (1999: 115-120), la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo resulta importante en relación a la acumulación debido a que sólo el intercambio por trabajo productivo constituye una de las condiciones de la transformación de la plusvalía en capital. Por otra parte, su pertinencia se refleja en el análisis de procesos como la intervención del Estado, la terciarización de la economía y el crecimiento de la economía financiera y los servicios personales, la privatización de empresas y servicios públicos, etc.

Plusvalía, así como en algunos párrafos del libro II de *El Capital*. El primero de ellos es un texto que pertenece al libro I de esta última obra, y ubicado en su mismo nivel de abstracción, el del capital-en-general. De igual forma, en el cuarto epígrafe de las *Teorías sobre la Plusvalía* tampoco se abordan las formas más concretas del capital, ya que, como el anterior, se sitúa en el marco de las reflexiones sobre el proceso de producción, mientras que se soslaya la esfera de la circulación del capital (Nagels, 1974: 32-33). Ambos análisis no pretenden, pues, proporcionar una visión acabada y global de la distinción. Por otra parte, el libro II sí aborda el proceso de circulación, pero su objetivo no es clarificar los conceptos de trabajo productivo e improductivo, sino ilustrar el proceso de circulación del capital de forma complementaria al primer libro de *El Capital*.

Así como el resto de categorías y conceptos desarrollados por Marx, la idea del trabajo productivo es específica del modo de producción capitalista. Entonces, “cuando hablamos de trabajo productivo, hablamos de un trabajo socialmente determinado,” (Marx, TPV, I: 368) puesto que la existencia de un sistema históricamente determinado de relaciones de producción trae consigo un concepto concreto de trabajo productivo (cap. VI: 83). La consideración de la producción capitalista como producción de valor, y más concretamente de plusvalor, determina el tipo de definición del trabajo productivo. Por consiguiente, no se puede aplicar a otros modos de producción.¹³

Esta especificidad respecto de las relaciones de producción capitalistas trae consigo una consideración esencial: el trabajo productivo se define a partir del movimiento objetivo del capital. Dicho de otra forma, será la ubicación respecto del proceso de valorización la que determine el carácter de la actividad llevada a cabo por los trabajadores, lo que significa que el concepto posee una base objetiva en la caracterización teórica propia del capitalismo. El ciclo de valorización del capital deviene, por tanto, como el fundamento de la distinción entre el trabajo productivo e improductivo. Así, según Marx (cap. VI: 78), las características del trabajo productivo se derivan de “los rasgos que caracterizan el proceso capitalista de producción” en la medida que “el

¹³ “Dentro de la producción capitalista ciertas partes de los trabajos que producen mercancías se siguen ejecutando de una manera propia de los modos de producción precedentes, donde la relación entre capital y el trabajo asalariado aún no existe de hecho, por lo cual de ninguna manera son aplicables las categorías de trabajo productivo y trabajo improductivo.” (Ibíd.: 82) Asimismo, Marx, en referencia a los trabajadores autónomos, señala que “no entran, por tanto, ni en la categoría de trabajadores productivos ni en la de trabajadores improductivos, a pesar de tratarse de productores de mercancías.” (TPV, I: 377)

proceso laboral es sólo un medio para el proceso de valorización del capital.”¹⁴ El carácter productivo del trabajo es una expresión del carácter productivo del capital, lo que demuestra que en la sociedad capitalista la fuerza motriz del desarrollo es el capital, pues son sus movimientos los que determinan el movimiento del trabajo (Rubin, 1923: 325). Por tanto, un trabajador no es productivo por la labor que realice, sino más bien porque es contratado por un capital en una determinada fase de su ciclo.

Son los momentos de este proceso [de valorización del valor] los que definen el trabajo productivo e improductivo. Sin embargo, las relaciones sociales de producción capitalistas son inseparables de la reproducción de los circuitos del capital y de la forma en que los valores, manifestados en valores de uso particulares, aparecen sucesivamente en diferentes formas. Esto es, los trabajos concretos son portadores de los momentos determinados de la valorización de valor (...) La cuestión no es que pasa al valor como resultado de este o aquel trabajo concreto, sino que trabajo concreto es requerido por este o aquel momento de la valorización del valor; no es la forma en que algún trabajo concreto particular determina como tiene lugar la valorización, sino la forma en que la valorización determina qué trabajos concretos son necesarios. (Mohun, 1996: 43)

Nuestra aproximación al concepto del trabajo productivo posee dos niveles analíticos o de abstracción que fundarán el análisis empírico. En ambos, comprobaremos implícita o explícitamente la existencia de los aspectos teóricos reseñados. En primer lugar abordamos la definición más concreta, estrecha o específica, la del trabajo productivo propiamente dicho. Posteriormente, nos ocupamos del ámbito de la producción capitalista para caracterizar un segundo nivel del trabajo productivo, que podemos denominar indirecto o amplio, desde la óptica del ciclo de reproducción del capital.

6.2.2. DEFINICIÓN ESPECÍFICA DEL TRABAJO PRODUCTIVO

En este epígrafe exponemos la definición del trabajo productivo en Marx y tratamos los momentos de la producción y la circulación. Una de las exposiciones más clarificadoras al respecto la encontramos en *Teorías sobre la Plusvalía*.

Trabajo productivo, en el sentido de la producción capitalista, es el trabajo asalariado que, al ser cambiado por la parte variable del capital (la parte del capital invertida en salarios) no sólo reproduce esta parte del capital (o el valor de su propia fuerza de trabajo), sino que produce

¹⁴ De forma similar afirma que “el concepto de trabajo productivo (incluye) una relación de producción específicamente social, de origen histórico, que convierte al obrero en medio directo de valorización del capital.” (K, I/2: 256)

además, una plusvalía para el capitalista. (...) Sólo es trabajo productivo el trabajo asalariado que produce capital. (Marx, TPV, I: 137)¹⁵

De esta definición se pueden realizar una serie de apreciaciones. En primer lugar, se trata del *trabajo productivo en el sentido de la producción capitalista*. Como vimos, excluye cualquier referencia ahistórica y meramente técnica. Por extensión, esta delimitación no toma en consideración aspectos morales sobre su carácter, que sea en mayor medida necesario o superfluo para la sociedad en su conjunto, que se materialice o no en objetos físicos, ni siquiera el tipo de valor de uso en el cual se manifiesta o que sea producto de un trabajo manual o intelectual. Todo ello se puede resumir en la siguiente afirmación: la definición marxista del trabajo productivo no se basa en el contenido determinado del trabajo, sino en su forma social, esto es, en las relaciones sociales de producción bajo las cuales se ha llevado a cabo la actividad en el marco del ciclo reproductivo del capital.¹⁶

Por ejemplo, un actor teatral, incluso un clown, es, según esto, un trabajador productivo, siempre y cuando que trabaje al servicio de un capitalista (del empresario), a quien restituya más trabajo del que recibe de él en forma de salario; en cambio, el sastre remendón que trabaja en la casa del capitalista, repasándole los pantalones, se limita a suministrarle un valor de uso y es, por tanto, un trabajador improductivo. (Marx, TPV, I: 142)

Esta dualidad no es sino expresión del carácter bifacético del trabajo. La actividad laboral concreta crea valores de uso, mientras que sólo el trabajo abstracto es la fuente del valor y el plusvalor, y ello porque expresa la relación social específica del capitalismo. Marx se limita a mencionar *el trabajo asalariado que es cambiado por la parte variable del capital* porque el único aspecto relevante se ubica en la relación social, en este caso, el desembolso de una fracción del capital en la contratación de fuerza de trabajo.

Pero además, tal definición exige no sólo la presencia de la relación social propia del capitalismo, sino la creación de plusvalor para el capitalista. Requiere entonces la generación del producto específico del capitalismo, aquello que constituye su determinación formal o distintiva, la plusvalía. El trabajo productivo es aquel contratado

¹⁵ Expresado de otra forma, “trabajo productivo -dentro del sistema de la producción capitalista- es aquel que produce plusvalía para su patrono o que convierte las condiciones objetivas de trabajo en capital y a su poseedor en capitalista; por consiguiente, el trabajo que produce su propio producto como capital.” (Ibíd.: 368)

¹⁶ Marx (TPV, I: 142) señala que “estas determinaciones no se derivan, por tanto, de la determinación material del trabajo (no de la naturaleza de su producto ni de la determinabilidad del trabajo como trabajo concreto), sino de la forma social determinada, de las relaciones sociales de producción en que se realiza.” Véase además Marx (cap. VI: 84; TPV, I: 372).

por el capital y que ejerce como fuente directa de su valorización. De esta forma *sólo es trabajo productivo el trabajo asalariado que produce capital*, pues en la continuación del proceso dinámico el capital es en realidad plusvalor capitalizado, materialización del trabajo excedente. Como se mencionó, la relación del trabajo con la valorización del capital determina por tanto el carácter productivo o improductivo.

Como el fin inmediato y el producto por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía, tenemos que solamente es productivo aquel trabajo -y sólo es un trabajador productivo aquel ejercitador de capacidad de trabajo- que directamente produzca plusvalía; por ende sólo aquel trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital. (Marx, cap. VI: 77)

En esta definición de Marx se plantea una cuestión controvertida. ¿Cómo entender la alusión al trabajo que *directamente* produce plusvalía y, por tanto, involucrado *directamente* en el proceso de producción? Y más allá del mero ejercicio interpretativo, con independencia de la literalidad en esta expresión, ¿en qué medida se deben incorporar al concepto ciertas funciones indirectamente implicadas u otros sectores o trabajadores? Esta disyuntiva tiene consecuencias decisivas en lo relativo a la medida empírica, lo que exige una justificación apropiada.

En nuestra opinión, esta cuestión se responde no a partir de este párrafo aislado, sobre el que pueden llevarse a cabo diversas explicaciones legítimas, sino desde el sentido del conjunto de la obra de Marx. Bajo esta perspectiva, entendemos la idea de trabajo productivo en su relación directa en la medida que debe ubicarse en la fase de producción, mientras que los trabajadores que laboran en las fases de circulación del circuito de reproducción del capital, igualmente necesarias, son indirectamente productivos. Pero al margen de este segundo nivel analítico que abordamos con posterioridad, nuestra interpretación teórica se basa en la consideración amplia del *trabajador colectivo* o *fuerza de trabajo global*. Así pues, con el desarrollo de la subsunción real del trabajo en el capital,

no es el obrero individual sino cada vez más una *capacidad de trabajo socialmente combinada* lo que se convierte en el *agente real* del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la máquina productiva total participan de manera muy diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías o mejor aquí de productos - éste trabaja más con las manos, aquel más con la cabeza, el uno como director (*manager*), ingeniero (*engineer*), técnico, etc., el otro como capataz (*overlooker*), el de más allá como obrero manual directo o incluso como simple peón-, tenemos que más y más *funciones de la capacidad de trabajo* se incluyen en el concepto inmediato de *trabajo productivo*, y sus agentes en el

concepto de *trabajadores productivos*, directamente explotados por el capital y *subordinados* en general a su proceso de valorización y de producción. Si se considera al *trabajador* colectivo en el que el taller consiste, su *actividad combinada* se realiza materialmente (materialiter) y de una manera directa en un *producto total* (...) y aquí es absolutamente indiferente el que la función de tal o cual trabajador, mero eslabón de este trabajador colectivo, esté más próxima o más distante del trabajo manual directo. (Marx, cap. VI: 78-79)

En esta aproximación, dentro de la fase de producción el trabajo productivo abarca las funciones no sólo más directamente involucradas en la transformación del valor de uso, sino asimismo el conjunto de actividades indirectamente ligadas, como puedan ser las de dirección del proceso, diseño, etc. Como se comprueba, la noción del trabajador colectivo es central para la comprensión del concepto del trabajo productivo en Marx.¹⁷ Su implicación directa para el tratamiento empírico radica en una concepción amplia del trabajador productivo en la medida del capital variable. En consecuencia, esta característica propia del concepto amerita el tratamiento de las fases de producción y circulación que conforman el circuito de valorización del capital, puesto que este ciclo fundamenta y es la clave de la distinción del trabajo productivo e improductivo.

6.2.3. EL CICLO DE VALORIZACIÓN: CAPITAL PRODUCTIVO E IMPRODUCTIVO

El capital es la unidad esencial de la economía capitalista y el objeto del análisis de Marx. Las fases del capital productivo y de circulación (dinerario y mercantil) representan sendos modos de existencia de un mismo capital en su movimiento. El trabajo asalariado de ambas es comprado no por el ingreso, sino por el capital del empresario con miras a su fructificación, lo que se manifiesta en la apropiación capitalista del excedente.

El ciclo de valorización del capital se caracteriza por la transformación formal del capital-dinero [D], capital-productivo [P] y capital-mercancías [M]. El trabajo productivo se relaciona únicamente con el segundo de ellos, el modo de existencia del capital en la fase en la que se produce la creación de valor [...P...]. Si bien en todas las fases el capital se emplea con miras a su valorización (la apropiación de plusvalor), únicamente bajo la forma del capital productivo se produce la plusvalía o producto excedente, y no sólo su simple apropiación.

¹⁷ Como expone Nagels (1974, cap. 2), el trabajador colectivo es resultado de la incidencia del factor técnico sobre la evolución de las fuerzas productivas, cuya mutación tecnológica transforma al trabajador individual en colectivo, característico de la fase de la gran industria.

Por el contrario, la actividad laboral que implican las restantes funciones del circuito de reproducción del capital se emplea en las transformaciones formales que caracterizan las fases de circulación, la transmisión de los derechos de propiedad o arrendamiento de la mercancía. Así, el trabajo desempeñado en estas actividades que no inciden sobre los atributos que otorgan el carácter de valor de uso de la mercancía será improductivo. Esta distinción de las fases de producción y circulación, la cual remite a las distintas formas que adopta el capital en su proceso de reproducción, funda, como justificamos, la discrepancia entre trabajo productivo e improductivo dentro de la actividad capitalista.

En la esfera de la circulación se llevan a cabo intercambios de equivalentes que no inciden sobre la magnitud de valor, pues ésta sólo puede incrementarse en la fase de producción. Por tanto, el carácter capitalista de la actividad laboral es una condición necesaria pero no suficiente para que sea productivo. No obstante, Marx no consideró en su profundidad el antagonismo entre la producción y la circulación en las partes de su obra en las que aborda esta cuestión.¹⁸

La implicación decisiva a nuestros propósitos prácticos radica en la relación de los desembolsos de las actividades improductivas de circulación con los flujos de valor en la economía. La circulación trae aparejados costos y requiere a su vez plus trabajo, al mismo tiempo que por su misma condición se corresponde con el tiempo de desvalorización. Se ha de considerar que la inversión en fuerza de trabajo y medios de producción supone una minoración del plusvalor generado en la fase de producción en tanto que el tiempo de circulación significa una deducción del plustiempo de trabajo.

Por esta razón, son los denominados *faux frais* de la producción, gastos improductivos pero necesarios, cuya función consiste precisamente en vincular a esta función una cantidad menor de fuerza y tiempo de trabajo de la sociedad. De ahí la pertinencia de referirse a su carácter indirectamente productivo en la medida que pertenecen al ciclo de reproducción del capital.¹⁹ La actividad de circulación debe

¹⁸ Sirva de ejemplo el siguiente comentario de Marx (cap. VI: 89): “hasta aquí no conocemos más que al capital dentro del proceso de producción. Tan sólo más adelante se podrá analizar lo concerniente a otras funciones del capital y a los agentes de que se sirve en el marco de esas funciones.”

¹⁹ Marx (K, II/4: 164). Altvater & Freerkhuisen (1978: 25) explican que “el trabajo excedente del obrero improductivo sólo disminuye los necesarios costes improductivos (falsos gastos) y en consecuencia libera capital para el empleo productivo.”

contribuir a aumentar la rotación del capital,²⁰ lo que implica que un mayor volumen de capital está disponible, en un período de tiempo determinado, para su valorización con el concurso de la fuerza de trabajo.

6.2.4. CONCEPCIÓN AMPLIA DEL TRABAJO PRODUCTIVO

El segundo nivel en la caracterización del trabajo productivo se vincula al ciclo de reproducción del capital en su conjunto, esto es, el ámbito de las relaciones económicas capitalistas. Es una exigencia necesaria mas no suficiente para el carácter productivo del trabajo, pero nos permitirá delimitar este concepto de forma indirecta o amplia.²¹

A nuestro entender, este enfoque que sustentamos está en consonancia con el sentido de la obra de Marx, quien ya hizo alguna alusión a este término en referencia a la actividad comercial, que, a pesar de que “no crea ni valor ni plusvalía, es decir, no directamente,” sin embargo, introduce una apreciación esencial, señalando que “en la medida en que contribuye a abreviar el tiempo de circulación, puede contribuir indirectamente a aumentar la plusvalía producida por el capitalista industrial,” (Marx, K, III/6: 369) de lo que se deduce la pertinencia de llevar a cabo una caracterización dual. En esta definición mantenemos el espíritu de Marx en la consideración del proceso de reproducción del capital como la producción global, esto es, de su unidad en el marco del ciclo general de valorización.

El primer aspecto debe ser, por tanto, la caracterización de la actividad de carácter capitalista. Son dos los requisitos que debe reunir (Moseley, 1982: 206-207; 1991: 32 y Gouverneur, 1983: 1): i) mercantil, pues ha de ser una actividad cuya producción esté dedicada al mercado, donde se realizará la ganancia; y ii) debe involucrar la participación de trabajo asalariado empleado por capitalistas, de donde surge la generación del plusvalor por aquellos y la apropiación del beneficio por estos últimos. Estas dos

²⁰ “Si bien la circulación no genera ningún momento de la determinación misma del valor (...) de su velocidad depende la velocidad con la cual se repite el proceso de producción.” (Marx, G, II: 29)

²¹ Podemos encontrar en la literatura una referencia al sentido amplio del trabajo productivo pero diferente de la que sustentamos. Gouverneur (1983: 83; 1998: 124), Guerrero (1990: 11) y Nieto (2005: 360) lo vinculan al trabajo creador de valor (no plusvalor) en condiciones mercantiles, por lo que su acepción amplia integra dos modos de producción, el mercantil simple y el capitalista. Este último autor señala que “nos permite expresar y delimitar el total de la renta creada” (Ibíd.: 361) puesto que es el “trabajo que crea valor y renta.” (Ibíd.: 360) En nuestra opinión, esta caracterización no es acertada, pues resulta más pertinente limitar la extensión de esta categoría al ámbito del circuito de valorización del capitalista, donde la consideración del trabajo indirectamente productivo hace referencia a la reducción del tiempo global de valorización capitalista, desde que se produce hasta que se realiza la ganancia. La aproximación teórica de estos autores no respeta la especificidad del trabajo productivo, aun cuando se limite a esta consideración extensa.

condiciones son inseparables para la ubicación del ámbito capitalista, o, como utilizaremos en esta investigación como un sinónimo, empresarial. La definición de lo que constituye actividad capitalista implícitamente incorpora una justificación de los procesos que excluye, las actividades no mercantiles y no asalariadas.

6.2.5. ANEXO. OTRAS DEFINICIONES DEL TRABAJO PRODUCTIVO

Existen diferentes aproximaciones al concepto del trabajo productivo en la literatura marxista. Enumeramos a continuación los enfoques que consideramos fundados en argumentos erróneos.

i) La materialidad del producto. Esta concepción enfoca la caracterización del trabajo productivo según las características del valor de uso producido. Deduce de la materialidad de la mercancía el aspecto distintivo del trabajo productivo, mientras que asocia lo improductivo con la intangibilidad. Por tanto, los sectores productivos son aquellos que producen bienes materiales mientras que las esferas de los servicios se consideran improductivas. Esta aproximación caracterizó la valoración de la Renta Nacional en la Unión Soviética, y la encontramos en autores como Mandel (1976: 123), para quien “la definición de trabajo productivo como trabajo productor de mercancías, (...) excluye lógicamente “los bienes no materiales” de la esfera de la producción de valor.” Por otra parte, Grossmann (1929a) enfatiza la idea de la producción material y la masa material de productos en su referencia a la producción capitalista. Incluye entre lo que denomina a las “terceras personas”, entre otros, a médicos, maestros y artistas, en definitiva a quienes “no toman parte en la producción material ni directa ni indirectamente,” (Ibíd.: 231) pues sus servicios “no se corporizan en productos, en mercancías.” (Ibíd.: 232) El corolario se evidencia en su concepción de las bases de la acumulación, pues “el carácter material de las mercancías es un presupuesto necesario de su acumulación,” mientras que el “carácter inmaterial de [los servicios] (...) hace imposible utilizarlos para la acumulación de capital.” (Ibíd.: 233)

Esta interpretación se apoya en la literalidad de ciertos párrafos descontextualizados de la exposición de Marx en los cuales identifica el trabajo improductivo con la prestación de servicios personales.²² Al respecto, compartimos la opinión de Leadbeater (1985) sobre el doble carácter con el que Marx utiliza el término servicio, a saber: como trabajo adquirido con el ingreso y como valor de uso en tanto que actividad, por oposición a la cosa material.²³ En nuestra opinión, sin embargo, no

²² Se puede apreciar, por ejemplo, cuando Marx (TPV, I: 143) señala que según el capital se adueña de toda la producción en detrimento de la actividad no capitalista, “es evidente que los trabajadores improductivos, cuyos servicios se cambian directamente por ingresos, sólo podrán prestar ya, en su mayor parte, servicios personales y que sólo una reducida minoría de ellos (tales como el cocinero, la costurera, el sastre remendón, etc.) producirán valores de uso materiales.” Poco después afirma que “va estableciéndose también, más y más, una diferencia material entre trabajadores productivos e improductivos, en el sentido de que los primeros, con raras excepciones, producen exclusivamente mercancías, mientras que los segundos, salvo excepciones muy contadas, ejecutan solamente prestaciones de servicios personales,” (Ibíd.: 145) concluyendo que “prescindiendo de estos casos, es trabajo productivo el que produce mercancías, y trabajo improductivo el que produce servicios personales,” y aclara que “el primero incluye (...) toda la riqueza material e intelectual que reviste una forma material.” (Ibíd.: 156)

²³ Leadbeater, op. cit.: 595.

existe tal confusión si nos atenemos al conjunto de los escritos de Marx, al menos en el grado como se ha considerado. Se ha de tener en cuenta que en su época la inmensa mayoría de los servicios eran prestados por los sirvientes personales. En este sentido, no es de extrañar que estimara insignificante la presencia de la actividad capitalista en la producción inmaterial, por lo que no resulta complicado interpretar de esta forma sus alusiones.²⁴

El error de Marx consiste en dar por supuesto y enfatizar esta dimensión *cuantitativa* vinculada a una mera valoración predictiva,²⁵ ámbito que, por otra parte, no debe confundirse con la dimensión *cualitativa* de la lógica de la teoría. Pero incluso, los ejemplos que proporciona en sus referencias al trabajo productivo contienen actividades de servicios llevadas a cabo en condiciones capitalistas, por lo que la interpretación que basa el carácter productivo del trabajo en una cualidad del valor de uso, la materialidad o inmaterialidad, carece en nuestra opinión de cualquier justificación a la luz de su obra. En consecuencia, esta interpretación “material” desemboca en una concepción ahistórica de la distinción que soslaya lo específico de la producción capitalista, cayendo en los mismos errores que el propio Marx criticara de la segunda definición del trabajo productivo, la incorrecta, de Smith.²⁶

Eso de la materialización, etc., del trabajo no debe tomarse en un sentido tan literal como lo hace A[dam] Smith. Cuando hablamos de la mercancía como materialización del trabajo -en el sentido de su valor de cambio- nos referimos a una existencia puramente figurada, es decir, a una existencia puramente social de la mercancía, que nada tiene que ver con su realidad corpórea. (Marx, TPV, I: 155)

El propio Marx (TPV, I: 149) comenta que un trabajo puede ser productivo o improductivo “lo mismo si este valor de uso desaparece al desaparecer la actividad de la fuerza de trabajo que si se plasma o materializa en una cosa.” El carácter de los valores de uso no define el concepto de trabajo productivo puesto que se vincula al aspecto técnico de la producción, y no en la relación social de producción subyacente.²⁷ De forma si cabe más evidente, cuando Marx se refiere a los errores en la “manía” de definir el trabajo productivo con arreglo a su contenido material, el segundo que enumera consiste en la consideración de que se deba materializar en un producto material (Marx, cap. VI: 86).

ii) Aproximación evaluativa (la consideración subjetiva). Este enfoque también se centra en el valor de uso de la mercancía, pero lo hace a partir de un criterio subjetivo: la utilidad social que se desprenda de su producción. Precisamente, el carácter de la misma delimitación convierte a esta perspectiva en sumamente variada. En general, se suele realizar la evaluación desde los parámetros sociales de utilidad propios de una sociedad superior a la capitalista, del tipo socialista o comunista.

²⁴ Como también entiende Leadbeater, loc. cit.

²⁵ Véase por ejemplo Marx (cap. VI: 88).

²⁶ Se ha de considerar que en la Inglaterra del s. XVIII las relaciones capitalistas sólo estaban introducidas en los sectores de la producción material, mientras que pocos servicios estaban regidos por ellas, lo que explica el error de Smith, según Nagels (1974: 44-47).

²⁷ En palabras de Guerrero (1990: 4) “podría decirse que, en Marx, el análisis “material” o “técnico” hace referencia a los contenidos invariantes del proceso de producción, mientras que el análisis “formal”, o específicamente “económico”, se ocupa de las variaciones de las formas, o sea, de la dinámica de las relaciones de producción históricamente determinadas.”

Los principales exponentes de esta interpretación son Gillman (1957) y Baran & Sweezy (1966),²⁸ pero asimismo existen autores que encuentran una dimensión evaluativa o moralista en la concepción del propio Marx.²⁹

Una vez más, rechazamos las hipótesis que se basan en aspectos parciales y descontextualizados para justificar ciertos planteamientos como el presente. Si el grueso de la obra de Marx no fue acabada y se publicó posteriormente a partir de sus borradores, resulta fácil encontrar ciertos párrafos acordes con determinados enfoques. La cuestión esencial, al contrario, consiste en ubicar una determinada aproximación al trabajo productivo en la lógica del cuerpo teórico de Marx, particularmente con la teoría laboral del valor, pues sólo desde el sentido que otorga tal procedimiento cabe legitimidad para justificar ciertos enfoques. Y es a partir de esta exigencia autoimpuesta que rechazamos este planteamiento, además, por las propias razones que esgrime Laibman (1992: 76), pues “no tiene una relación clara con las categorías de la teoría del valor. En particular, no parece tener conexión con la cuestión de si uno asigna al trabajo improductivo la propiedad de crear valor o no.”

iii) El trabajo productivo y la reproducción del sistema. Se ha de distinguir el trabajo *productivo* del trabajo *reproductivo*, el cual se vincula a las exigencias de la reproducción sistémica. Esta segunda concepción hace referencia igualmente al valor de uso (y los fines para los que se destina) de la mercancía producida. Sin embargo, la concepción del trabajo productivo no es determinante para juzgar las posibilidades reproductivas del sistema bajo el cual se define. Dicho de otro modo, si el elemento crucial reside, como se ha visto, en la forma, y por ello se sigue que la naturaleza del valor de uso en el cual se objetiva toda actividad laboral no es relevante, entonces no es un concepto que explique la reproducción social, más bien constituyen caracterizaciones independientes.

La reproducción en el tiempo del modo de producción capitalista exige satisfacer dos requisitos, uno de los cuales se relaciona con el valor de uso. En efecto, no sólo es suficiente una masa de plusvalía mínima destinada a la acumulación (reproducción ampliada bajo la óptica del valor), sino que la producción mercantil debe respetar unas proporciones entre los sectores I y II de la economía. No obstante, este segundo requisito es extrapolable a toda sociedad en virtud de su carácter técnico, por lo que no se relaciona con la forma social, y por ello, con el trabajo productivo para el capital.

Por otra parte, desde el punto de vista de la reproducción sistémica, las funciones improductivas se vinculan a dos aspectos básicos estrechamente ligados entre sí de la producción capitalista, la mercancía y las clases sociales (Guerrero, 1989: 408-424). La existencia y desarrollo de la primera implica su circulación, es decir, su transferencia y protección de los derechos de propiedad privada capitalista, donde ya subyace el segundo elemento, debido a la relación antagónica entre los grupos y clases sociales propios del capitalismo. Resulta fundamental la preservación de las funciones de la superestructura y concretamente del cometido del aparato estatal, cuyo fin último se reduce al mantenimiento de las relaciones mercantiles, lo que entronca a su vez con el primer aspecto. En cualquier caso, esta opción fue rechazada tajantemente por Marx.

²⁸ A juicio de Laibman (1992: 75), Shaikh & Tonak (1994: 20) y Guerrero (1989: 276).

²⁹ Laibman, loc. cit.

Gran parte del producto anual (...) está compuesto por los productos (valor de uso) más nefastos, que satisfacen las pasiones, caprichos (fancies), etc. más deplorables. Este contenido es de todo punto indiferente para la determinación del trabajo productivo (aunque, naturalmente, al desarrollo de la riqueza se le aplicaría un freno (check) si una parte desproporcionada se reprodujera de esta suerte, en lugar de convertirse nuevamente en medios de producción y de subsistencia que vuelvan a entrar en la reproducción ora de mercancías ora de la capacidad laboral misma. (Marx, cap. VI: 85)

iv) El trabajo productivo en general como aproximación conceptual. Autores como Shaikh & Tonak (1994) y Savran & Tonak (1999) parten de la consideración de trabajo productivo en general (actividad de producción) y sobre esta base delimitan el concepto de trabajo productivo para el capital, pues lo anterior es para ellos una condición necesaria pero no suficiente. Así, “el punto de partida para la discusión de la distinción entre PUPL [trabajo productivo e improductivo] ha de ser una definición del trabajo productivo aplicable a todos los modos de producción,” (Savran & Tonak, 1999: 120) es decir, se ha de partir de “la distinción anterior y más general entre actividades de producción y de no producción.” (Shaikh & Tonak, 1994: 20)

En consecuencia, la aproximación teórica al trabajo productivo se funda en el concepto abstracto, y por consiguiente ahistórico, de producción, ya que “el trabajo productivo bajo el capitalismo es un subconjunto del trabajo productivo en general.” (Savran & Tonak, op. cit.: 144) Por tanto, sólo es trabajo productivo para el capital el trabajo de producción en general organizado bajo la forma capitalista. Para estos autores, las actividades de la sociedad pueden ser de producción, distribución, mantenimiento y reproducción social, y consumo personal.³⁰ Entre éstas, “la producción es radicalmente diferente de otros tipos de actividades ya que es la única actividad que, a través de la relación con la naturaleza, provee a la sociedad humana con los elementos materiales indispensables para su reproducción.” (Savran & Tonak, op. cit.: 122)

A nuestro entender, no es éste el aspecto relevante ya que se fija en un aspecto técnico vinculado al valor de uso. Los elementos indispensables de la reproducción lo son con independencia de la forma de organización social, pues es una exigencia válida para todos los modos de producción. No nos parece que sea, pues, una caracterización adecuada del concepto de producción, que en ningún caso requiere satisfacer este requisito. Debería haberse aludido a que es la única actividad que puede crear valor y plusvalor, necesidad ineludible del capitalismo. Por tanto, aunque se pueda llegar a los mismos o similares resultados, creemos que este procedimiento aproximativo está viciado en su origen. El trabajo productivo debe abordarse única y exclusivamente desde su historicidad, considerando únicamente lo que resulta productivo bajo las relaciones capitalistas de producción.

v) Trabajo concreto y valor de uso. Un aspecto que subyace en ciertas controversias de la caracterización del trabajo productivo se refiere a la posible identidad entre actividad laboral capitalista y producción. ¿Todo trabajo se materializa en una determinada producción? Expresado de otra forma, en última instancia está presente la cuestión de si todo trabajo concreto necesariamente resulta en la creación de un valor de uso, lo que, asimismo, nos lleva al concepto de mercancía. En

³⁰ Shaikh & Tonak, op. cit.: 22, añadiendo la circulación en el caso de Savran & Tonak, op. cit.: 121.

nuestra argumentación hemos señalado que nos oponemos a esta identificación, pues defendemos la posibilidad de que exista actividad laboral de circulación.

Una posición opuesta a la aquí sustentada es la premisa de Guerrero, y más explícita en Cámara (2003: 506), quien afirma que “el punto de partida, que resulta esencial en la interpretación, es la identidad entre el trabajo concreto y el valor de uso. Consecuentemente, toda actividad laboral supone la creación de valores de uso; en otras palabras, el trabajo sólo puede ser trabajo de producción (de valores de uso).” Reconocemos que a cualquier actividad humana se la puede atribuir la creación de “algo”, llámesele “valor de uso”. Así, incluso se puede considerar que las labores de intermediación financiera, protección o comerciales crean un determinado servicio.³¹ Sin embargo, el concepto de mercancía en tanto que valor de uso que subyace en este planteamiento se aproxima a la interpretación neoclásica, pues los elementos que proporcionan la forma mercantil a este peculiar valor de uso se fundamentan en las propiedades subjetivas.

Creemos, al contrario, que la base de la distinción del trabajo productivo e improductivo ha de ser plenamente objetiva según el movimiento del capital, es decir, la magnitud de valor debe ser resultado de condiciones objetivas dentro de la producción capitalista, mientras que los aspectos subjetivos sólo pueden incidir sobre la distribución de lo producido (Smith, 1993: 266). El comentario de Mohun (1996: 44) es especialmente pertinente en esta cuestión, pues “si se argumenta que todos los trabajadores empleados por el capital son productivos, independientemente de su situación en el circuito del capital, estamos deslizándonos hacia el sentido neoclásico de la categoría ‘valor de uso’ como una propiedad subjetiva, de carácter psicológico, del comprador.” Sin embargo, tanto Cámara (2003: 494) como Guerrero (1998: 1) rechazan el concepto neoclásico de valor de uso, a pesar de que este último sea consciente de que mantiene la identificación neoclásica entre trabajo concreto y producción de valores de uso.

En este sentido, Marx (TPV, I: 275) ya señalaba en sus críticas a las concepciones opuestas del trabajo productivo que “nos encontramos así, una vez más, con la necesidad de que toda clase de servicios producen algo, la cortesana voluptuosidad, el asesino un homicidio, etc.” En efecto, la atribución de un componente subjetivo al concepto de mercancía o valor de uso resulta en la posibilidad de justificar en todo momento una determinada producción, aspecto que, en cualquier caso, surge del hecho mismo de la transacción y de la actividad que involucra. La voluntariedad de los agentes que participan implica necesariamente una necesidad y la obtención de algo, no necesariamente ningún excedente del consumidor, pero sí la satisfacción de una necesidad en dicho

³¹ En este sentido, Cámara explica que “no hay nada en los trabajos concretos de distribución o de reproducción del orden social que nos lleven a pensar que no creen propiedades materiales u objetivas en los productos de su trabajo. Por ejemplo, el trabajo concreto de un cajero en un supermercado supone la creación de un objeto de uso social (un servicio de venta) caracterizado por propiedades materiales u objetivas, de tal forma que el cliente se puede llevar la compra sin ser detenido por el servicio de seguridad. Precisamente, el agente de seguridad (un policía, por ejemplo) produce igualmente un valor de uso (un arresto), cuya condición objetiva es innegable. Por consiguiente, nos afirmamos en la idea de que si hay una característica general de la actividad laboral humana en todos los modos de producción es la identidad entre el trabajo concreto y la creación de las propiedades objetivas de los valores de uso.” (Ibíd.: 493)

intercambio. Por tanto, la identificación que postulan estos autores hace caer el concepto de valor de uso en el subjetivismo neoclásico.

vi) El rechazo de la distinción. Autores como Glyn & Sutcliffe (1972), Boddy & Crotty (1975) y Weisskopf (1979) no realizan esta distinción en su trabajo empírico e identifican los conceptos marxistas de capital variable y plusvalor con las partidas de remuneración de asalariados y excedente de explotación del SCN. Sin embargo, nos interesa más lo que se refiere al planteamiento teórico. Laibman (1992; 1999) es el principal exponente de quienes consideran la necesidad de rechazar esta conceptualización.³² Según este autor, no cabe la posibilidad de articular un criterio analítico útil y operativo, lo cual justifica al estudiar siete definiciones diferentes del trabajo improductivo y así evaluar la posibilidad de hallar una idea coherente con la teoría de Marx.³³

Compartimos, no obstante, su idea de que “la definición analítica resulta directamente de las categorías del valor marxistas: simplemente, el trabajo es productivo si y sólo si produce valor y plusvalía,” (Laibman, 1999: 62) así como que “el problema consiste en encontrar un criterio operativo que identifique a los trabajadores que no crean valor ni plusvalía.” (Laibman, 1992: 76) Pero Laibman considera la imposibilidad de construir un criterio analítico ajeno a las concepciones fiscalista o evaluativa. Se remite para ello a la incapacidad por delimitar adecuadamente los momentos de la producción y la circulación, como procesos dialécticos simultáneos de un mismo proceso social, es decir, “intentar visualizar un instante en el que la mercancía ‘abandona’ la esfera de la producción y ‘entra’ en la esfera de la circulación,” (Ibíd.: 77) ante lo que se pregunta, “¿en qué punto termina la producción de valor de uso?” (Laibman, 1999: 78).³⁴

Esta idea es crucial puesto que si Laibman se refiere a la dificultad de proceder rigurosamente a esta separación en el plano empírico, pero postulando en el ámbito teórico el cuerpo de la distinción, ciertamente se debe reconocer la cuestión e intentar aclarar y contrastar en el futuro la idoneidad de este procedimiento. Por otra parte, si, como se entiende de su corolario, “la implicación positiva obvia de esta conclusión es que todo el trabajo asalariado empleado por los capitalistas crea valor; no hay redistribución secundaria de los sectores productivos a los sectores improductivos,” (Ibíd.: 63-64) en

³² Señalando que “la distinción entre trabajo productivo e improductivo, en los usos fuertes que la mayoría de los sus proponentes reclaman (incluido Marx), es errónea y debe ser desechada como un residuo de la economía burguesa clásica.” (Laibman, 1992: 71)

³³ Las definiciones que propone son las que denomina subjetivista, global, sraffiana, fiscalista, socioeconómica, evaluativa y analítica, pero señala que “de las tres definiciones relevantes de trabajo improductivo –socioeconómica, evaluativa y analítica—la primera es operativa pero carece de interés; la segunda es operativa pero está desligada de las categorías de la teoría del valor; la tercera es ambiciosa desde la teoría del valor, pero es inoperativa y está vacía y, por tanto, es inválida.” (Laibman, 1992: 78) Por tanto, sólo las cuatro últimas son verdaderamente relevantes. Para una explicación resumida de ellas remitimos a Laibman (1999).

³⁴ De forma similar se expresa Nieto (2005: 369): “lo fundamental en el esquema de Marx sobre el ciclo del capital es que la distinción entre la esfera de la “producción” y la de la “circulación” es de tipo formal y no material, o dicho de otro modo, que esas esferas no constituyen en ningún caso algo así como “sectores” económicos. En el circuito del capital, los momentos del intercambio no se corresponden con las actividades de algún “sector” económico particular, como pueda ser, por ejemplo, el “comercio”, o mucho menos los “servicios”. A esto se le añade además que no sea posible aislar, y estimar estadísticamente en términos de contabilidad económica, estos momentos en la economía real, pues el hecho del intercambio mercantil no se manifiesta de un modo puro.”

este caso rechazamos tal conclusión. En el plano teórico la distinción conceptual entre los momentos de la producción y la circulación no es de tipo formal sino material, pues los tiempos de producción y circulación se excluyen. Mientras el capital está en las fases de la metamorfosis formal no hay creación de valor, pues lo contrario supone eliminar la aportación original y esencial de la TLV de que el valor se crea única y exclusivamente en la esfera de la producción. Así, entendemos que el alcance explicativo de la ley del valor marxiana se ve seriamente afectado por este enfoque. En este caso, resulta clarificadora la crítica de Cámara al respecto en relación a la propia estructura de *El Capital*.

Laibman defiende una distinción entre la producción y la circulación aceptable para el volumen I de *El capital*, pero contraria a la distinción que maneja Marx en los volúmenes II Y III. Sin embargo, creemos que esta interpretación no sólo altera el contenido de las redistribuciones de valor y plusvalía del volumen III, sino que además elimina el potencial teórico de la distinción entre la esfera de la producción y la esfera de la circulación expuesta en el volumen I. (Cámara, 2003: 502)³⁵

Por otra parte, Houston (1997), siguiendo la línea interpretativa de Laibman, defiende una interpretación opuesta a la aquí sustentada, como si el libro I tratara de la producción no capitalista y el valor no fuera una categoría específica de las relaciones de producción capitalistas. Este autor afirma que “las conclusiones abstractas extraídas del circuito M—D—M no son necesariamente aplicables a un concreto diferente, el capitalismo.” (Ibíd.: 132)

Frente a esta pretensión, entendemos que la distinción conceptual del trabajo productivo e improductivo es parte inseparable de la ley del valor marxiana, por lo que “si la distinción entre trabajo productivo e improductivo se rechaza, entonces otras categorías fundamentales de la teoría de Marx pierden su coherencia teórica.” (Mohun, 1996: 31)

6.3. LA DISTINCIÓN SECTORIAL EN EL SCNM

Tras la exposición teórica del enfoque dual del trabajo productivo, resta llevar a cabo el paso más difícil, la delimitación empírica de las actividades concretas basada en el concepto abstracto. A pesar de que en el SCN todos los sectores se consideran de producción, desde la teoría marxista resulta incoherente dicha presunción, como hemos justificado con anterioridad. El análisis del trabajo productivo e improductivo se halla en la base de esta discrepancia.

La dificultad en la desagregación a realizar surge tanto de la posibilidad de que un mismo trabajador lleve a cabo tareas de producción y circulación como de la propia conformación del SCNM. Aunque en el plano conceptual la distinción sea clara, el

³⁵ Este autor continua con su crítica, que reproducimos: “mientras el capital a interés, representado por la simple fórmula D—D’, es improductivo, dado que no puede generar nueva plusvalía sino apropiarse de la plusvalía ya creada, el trabajo empleado por este capital es trabajo productivo. Esta es la conclusión que se puede extraer tras el abandono por parte de Laibman de la distinción entre trabajo productivo: ¡el capital improductivo emplea trabajo productivo! O bien, afirmar que la redistribución de la plusvalía al capital a interés se lleva a cabo sin mediar ninguna actividad laboral.” (Ibíd.: 503)

análisis práctico debe apoyarse sobre ciertos supuestos simplificadores.³⁶ A continuación vamos a enumerar los sectores que consideramos productivos para el capital y que fundamentan la medida de la tasa general de ganancia.

i) Gran División I “Agropecuaria, Silvicultura y Pesca”. Este sector abarca las ramas 1-4, que incluyen la explotación de recursos naturales renovables como la producción agrícola, crianza de ganado, explotación de recursos forestales, captura de especies animales, etc. Entendemos que la actividad capitalista de todas las ramas es productiva.³⁷

ii) Gran División II “Minería”. Formada por las ramas 5-10, incluye los establecimientos que se dedican a la explotación de los recursos naturales del subsuelo caracterizados por ser no renovables.³⁸ Consideraremos que es un ámbito productivo y como tal lo contabilizamos, con la excepción de la rama 06 “Extracción de Petróleo y Gas Natural”, que a pesar de su carácter productivo excluirémos por la apropiación de renta petrolera internacional, como justificaremos posteriormente.

iii) Gran División III “Industria Manufacturera”. En esta división se insertan todas las actividades relativas a la transformación de bienes, presentación de servicios industriales complementarios, así como todo proceso que implique una transformación de las materias primas consumidas en la producción. Comprende las ramas 11-59, agregadas en nueve divisiones³⁹ que consideramos íntegramente como productivas.

iv) Gran División IV “Construcción”. Incluye los establecimientos dedicados a la organización y realización de obras de ingeniería civil como edificios, urbanización,

³⁶ Nagels (1974: 260) señala que “una cierta dosis de arbitrariedad es inevitable cuando se trata de contabilizar sobre el plan nacional las actividades productivas e improductivas.”

³⁷ Ramas 01 “Agricultura”, 02 “Ganadería”, 03 “Silvicultura” y 04 “Caza y Pesca”. Este sector es problemático debido a la presencia de la producción no capitalista, pero la esfera capitalista existente es un sector de producción. Las dificultades que implica esta delimitación ha llevado a que algunos trabajos se centraran en el sector no agrícola, como Gillman (1957), etc. Por otra parte, siguiendo las consideraciones de González Martínez (2005), quien sostiene que en virtud de una serie de particularidades de este sector, y remitiéndose asimismo al CGPV de 1980 en cuanto al registro minoritario de administradores, se puede afirmar “que entre 95 y 98% de las personas ocupadas realizan actividades directamente productivas.” (Ibíd.: 86)

³⁸ Ramas 05 “Extracción y Beneficio de Carbón”, 06 “Extracción de Petróleo y Gas Natural”, 07 “Extracción y Beneficio de Mineral de Hierro”, 08 “Extracción, Beneficio, Fundición y Refinación de Metales Ferrosos”, 09 “Explotación de Canteras y Extracción de Arena, Grava y Arcilla” y 10 “Extracción y Beneficio de Otros Metales no Ferrosos”.

³⁹ División I: “Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco”; II: “Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero”; III: “Industria de la Madera y Productos de Madera”; IV: “Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales”; V: “Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Caucho y Plástico”; VI: “Productos de Metales no Ferrosos, excepto Derivados del Petróleo y del Carbón”; VII: “Industrias Metálicas Básicas”; VIII: “Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo”; IX: “Otras Industrias Manufactureras”.

saneamiento de electrificación, de comunicaciones y transporte, hidráulicas y marítimas, y asimismo las reformas, ampliaciones, reparaciones y mantenimiento de todo tipo. Únicamente está compuesta por la rama 60, de carácter productivo.

v) Gran División V “Electricidad, Gas y Agua”. Se inserta la producción y distribución de energía eléctrica, gas seco y agua potable, de carácter productivo.⁴⁰

vi) Gran División VI “Comercio, Restaurante y Hoteles”. En este grupo consideramos productiva la rama 63 “Restaurante y Hoteles”, en la que se registran los establecimientos que venden alimentos y bebidas preparadas para consumo inmediato, como restaurantes, cafés, fondas, cocinas económicas, etc.; y a su vez los que brindan alojamiento temporal en hoteles, posadas, casas de huéspedes, etc.

vii) Gran División VII “Transporte, Almacenaje y Comunicaciones”. Comprende las ramas 64 y 65, referidas al transporte de personas y el movimiento de mercancías, la prestación de servicios conexos a esta actividad como los de reexpedición, embalaje, agencias aduanales, agencias de turismo, almacenes generales de depósito, etc.; e igualmente la actividad de los establecimientos que proporcionan servicios de comunicación por correo, telégrafo, teléfono, radio o cualquier otro medio acústico o visual.

La función del transporte es la transformación de los valores de uso en su forma distribuible. Una mercancía no está lista para su consumo final en tanto no haya sido transportada hasta su punto de venta, momento en el que comienza la circulación propiamente dicha. A partir de entonces adquiere su forma y valor definitivos, por lo que “la industria del transporte constituye una rama autónoma de la producción y una esfera especial de inversión para el capital productivo,” (Marx, K, II/4: 190) que añade valor y plusvalor. Aparece como la continuación del proceso de producción *dentro de y para* la esfera circulatoria,⁴¹ por lo que la incluimos dentro de la esfera productiva.

Lo que la industria del transporte vende es precisamente el desplazamiento de lugar. El efecto útil producido va inseparablemente unido al proceso de transporte, esto es, al proceso de producción de la industria del transporte. Las personas y las mercancías viajan con el medio de transporte, y

⁴⁰ En la serie de 1970-1984 sólo se incluía a la energía eléctrica (subgrupo 610), pero en las siguientes series se incorporan el gas seco y el agua potable, creándose por tanto los subgrupos 611 y 612.

⁴¹ Aquí existiría una excepción cuando el transporte se halla inserto en una función improductiva, por ejemplo llevar las mercancías no vendidas a un almacén, a lo cual también se podrían añadir los motivos relativos al ámbito de la circulación, como la especulación. No obstante asumimos por completo su carácter productivo.

su viaje, su movimiento en el espacio, es precisamente el proceso de producción efectuado por él.
(Marx, K, II/4: 66-67)

Por otra parte, el almacenamiento, acopio o conservación se puede entender asimismo como una prolongación de la producción en el seno de la circulación. La permanencia del capital mercantil en el mercado bajo la forma del almacenamiento de mercancías exige edificios, depósitos, etc., es decir, un desembolso de capital constante y la contratación de fuerza de trabajo. Si los gastos de almacenamiento surgen en el intervalo de la transformación de la forma mercantil a la forma dineraria, “en la medida que sólo brotan de la forma social determinada del proceso de producción (tan sólo del hecho de que el producto se produzca como mercancía y tenga, por tanto, que transformarse en dinero),” pertenecen a la esfera del capital productivo, por lo que Marx afirma que “hasta cierto punto entran en el valor de la mercancía” (Marx, K, II/4: 173) encareciéndola, y su objetivo no es la mutación de la forma del valor, sino su conservación. En este sentido, suponen una condición de existencia de la riqueza social, indispensable para la conservación del valor de uso de la mercancía (Nagels, 1974: 165).

Sin embargo, en la medida que impliquen una paralización de la circulación por la necesidad de realizar la metamorfosis del capital-mercancías en capital-dinero, no se añadirá valor alguno. El hecho de que una serie de bienes permanezca un tiempo determinado en el almacén debido a la imposibilidad de su venta no significa que aumenten de valor. El almacenamiento mercantil propiamente dicho exigiría un desembolso de capital que no entra en la formación misma del producto, aspecto que no obstante es obviado en los trabajos empíricos, que lo toman como productivo en su conjunto. En definitiva, consideramos que este ámbito es un sector de carácter productivo por la imposibilidad de poder aislar la actividad que se vincula a la producción de mercancías, en lo que mantenemos un criterio amplio del concepto.

viii) Gran División IX “Servicios Sociales, Comunes y Personales”. Constituye un sector extraordinariamente heterogéneo en el que se contabiliza la prestación de toda clase de servicios. En una economía como la de México es sumamente difícil establecer un criterio que delimite la producción y circulación capitalistas de la actividad no mercantil de producción. Nuestra propuesta se ha decantado por llevar a cabo una delimitación sectorial de las ramas que lo componen. Así, hemos considerado productivas la rama 71 “Servicios de Esparcimiento” y el ámbito privado de las ramas 69 y 70, “Servicios Educativos” y “Servicios Médicos,” respectivamente.

La rama de los servicios de esparcimiento está compuesta por 14 subramas que incluyen espectáculos públicos, estaciones de radio y televisión, producción y distribución de películas, y otros servicios de esparcimiento (balnearios y albercas, billares y boliches, centros nocturnos y cabarets -incluso salones de baile-, centros sociales, clubes deportivos profesionales, pistas para patinar, juegos mecánicos y eléctricos y otros centros y asociaciones con fines recreativos), mientras que las otras dos aluden a los centros educativos y de salud del capital privado. En este caso, se ignora la actividad no capitalista que existe en estas ramas ya que el criterio que empleamos para ello en esta Gran División será de carácter horizontal, ramal o sectorial.

El segundo criterio de carácter productivo que establecemos es el de la actividad de carácter capitalista. Consideramos dos ramas no incluidas en la clasificación anterior pero que son indirectamente productivas, que añadidas a la serie anterior conforman la base de la estimación de la tasa de ganancia empresarial o capitalista. Como señala Carchedi (1991: 28) “cualquier proceso que no modifique el valor de uso de un objeto material, como la compra y venta, la producción bancaria, los seguros, etc. debe ser considerado como una transformación formal y, por tanto, improductivo. Es un proceso de trabajo material formal que no produce valor ni plusvalía.”⁴² En consecuencia, agregamos las actividades capitalistas llevadas a cabo en las ramas del comercio y las finanzas.

i) Rama 62 “Comercio”. Como veremos, consideramos que en esta rama existe trabajo verdaderamente productivo, pero la imposibilidad de diferenciarlo nos ha llevado a incluirla en su totalidad en el ámbito capitalista.

ii) Rama 66 “Servicios Financieros”. En este caso entendemos que es un sector improductivo pero que desarrolla una actividad capitalista indirectamente productiva.

Debemos hacer una aclaración respecto a la rama 67 “Actividades Inmobiliarias y de Alquiler”. Debido por una parte a la carencia de datos que se requieren para establecer una delimitación apropiada entre lo que constituye imputación ficticia, renta y venta o labor comercial a plazos, y por otra a consideraciones teóricas que abordaremos posteriormente, se ha decidido excluirla de los cálculos de la investigación.

⁴² Leadbeater (1985: 596) expresa a su vez que los “costes genuinos de la circulación” incluyen las actividades que “surgen de cambios en la forma de las mercancías y no alteran la sustancia o circunstancias materiales de la mercancía. Ninguna de estas actividades crean valor (o plusvalía).”

6.4. ANEXO. EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO

En el período objeto de estudio, 1970-2003, el SCNM carece de una serie consolidada, existiendo tres series que utilizaremos en nuestros cálculos: **i) Serie 1970-1984 (INEGI-I)**. Elaborada por la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) y el Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática (INEGI), y publicada entre 1981 y 1986. Está basada en la MIP de 1970 según la metodología del SCN 1968, con una desagregación a 73 ramas con datos a precios corrientes y constantes de 1970; **ii) serie 1980-1993 (INEGI-II)**. Esta serie fue realizada ya únicamente por INEGI y publicada entre 1987 y 1996, con la misma desagregación a precios constantes y corrientes según el año base de 1980. Se basa en la MIP de 1980, que es una actualización de la matriz de 1970, introduciendo algunos cambios respecto a la serie anterior;⁴³ **iii) serie 1988-2003 (INEGI-III)**. Esta última serie acarrea diferencias sustanciales puesto que la metodología sigue las recomendaciones del SCN 1993 (ABC, 1993-2000: 3; INEGI, 1988-1994, I: 1-27), presentando los datos sectoriales a precios básicos de 1993,⁴⁴ cuando en las series de INEGI I y II se utilizaban los precios de mercado. Por tanto, se excluyen los impuestos sobre los productos, pero mantienen los impuestos sobre la producción. Al exponerse la imposición sobre productos a nivel agregado, el PIB a precios de mercado (PIBpm) igualmente se presenta para el total de la economía.

Así pues, el hándicap con el que se enfrenta cualquier análisis de medio plazo en la economía de México es la ausencia de series homogéneas. Esta carencia obliga a realizar los cálculos del estudio según las diferentes series y posteriormente enlazarlos, o a desarrollar un procedimiento previo de enlace de series. Nuestra opción ha sido la de consolidarlas, si bien, ante los problemas que conlleva, presentamos los resultados de nuestros cálculos de la tasa de beneficio para cada una ellas. Las transformaciones experimentadas por la economía mexicana en este período, especialmente a partir de la crisis que aflora a principios de los años ochenta, la modificación de la cobertura de las estadísticas y ciertas reclasificaciones de actividades, han implicado cambios sustanciales en ciertas proporciones en las partidas de las cuentas de producción (Mariña, 1999: 14-15). Estas cuestiones suponen un problema añadido a la hora de la metodología para la consolidación de series, lo que abordamos en el apéndice. En nuestra opinión, pensamos que es posible llevar a cabo un enlace global que no suponga quebranto significativo para nuestros objetivos, a pesar de que en casos particulares de algunas ramas, efectivamente no sea posible a la luz de las modificaciones experimentadas. La estimación de una serie de tasa de beneficio no consolidada probará la validez de nuestro argumento.

⁴³ Fundamentalmente en lo que respecta a la actividad de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la reclasificación de sus actividades, que supusieron una ampliación de la cobertura de la rama 62 “Comercio”.

⁴⁴ El criterio para la exclusión es que no forman parte de la generación de valor de cada sector ya que la valoración a precios básicos adopta la perspectiva del productor, es decir, en términos de los costes en los que incurre el proceso de fabricación y representa el ingreso efectivo del productor. “Los precios básicos son observables por el productor y son los que mejor eliminan las distorsiones que los impuestos introducen en los precios,” (Requeijo y otros, 1997: 21) considerando así que se trata de cargas impositivas retenidas a lo largo de los procesos de intercambio a favor del fisco.

7. EL VALOR NO CAPITALISTA

La medida de lo que denominaremos valor no capitalista (VNC) es un aspecto esencial del análisis empírico marxista. El objeto de la investigación es la cuantificación y análisis de la tasa de beneficio en México, relación social exclusiva de la economía capitalista. En este marco podremos evaluar el comportamiento de las categorías económicas de nuestro enfoque teórico así como sus particularidades en la formación social mexicana. Por tanto, la delimitación de los modos de producción que coexisten en una economía dada es un paso previo a cualquier intento analítico, por más que sus límites resulten en ocasiones imprecisos y/o difíciles de evaluar en las estadísticas.

El VNC constituye la expresión cuantitativa de la presencia de las relaciones precapitalistas o de su modo de producción en la renta nacional (Guerrero, 1989: 578), puesto que en la economía de México la actividad de carácter no capitalista es una parte integrante fundamental. Cualquier análisis general de esta formación social requiere incorporar en su esquema estas formas de actividad económica, tanto por su dimensión cuantitativa como por la forma en que se vincula al comportamiento del conjunto de la economía.

Pese a su importancia relativa, consideramos como hipótesis central la subordinación de las diversas formas de producción mercantil no capitalista (PMNC) al proceso de reproducción y valorización del capital. Así, son las actividades enmarcadas dentro del denominado modo de producción capitalista las que dominan la pauta de reproducción económica general y que conforman, por tanto, nuestro objeto de estudio. En tanto nuestra pretensión se limita a la rentabilidad del capital, el lugar que ocupa el análisis y medida del VNC radica en la necesidad de proceder a su deducción, es decir, constituye meramente una cuantía a descontar.

En este capítulo, analizamos en primer lugar las esferas de la producción no mercantil, seguidamente exponemos la producción mercantil simple (y por tanto no capitalista), para a continuación ilustrar nuestro procedimiento empírico en la economía de México. El ámbito no capitalista viene integrado por el conjunto de actividades que no cumplen uno o ambos de los requisitos característicos del capitalismo, a saber: i) es una actividad no mercantil, no destinada a la venta de los valores de uso; y/o ii) no llevada a cabo por trabajadores asalariados en el seno de unidades económicas propiedad de los patronos.

En función de estas exigencias vamos a exponer el conjunto de actividades no capitalistas. Se deben tener en cuenta dos cuestiones: i) en el caso de las actividades no mercantiles, el flujo de valor registrado en el SCN está ya contabilizado previamente en los sectores productivos, por lo que no se requiere ninguna medida alternativa; ii) por el contrario, las actividades de la PMNC crean valor pero no plusvalor. Este flujo deberá estimarse para que sea deducido del producto interno del SCN.

7.1. LA ACTIVIDAD NO MERCANTIL

La existencia de relación asalariada no implica el carácter mercantil de la actividad, y por extensión, su dimensión productiva para el capital. Como señala Marx (cap. VI: 80) “todo trabajador productivo es un asalariado, pero no todo asalariado es un trabajador productivo,” debido a que se contrata “para consumirlo como un valor de uso.” En este caso, el empleador “intercambia su dinero como rédito, no como capital. El consumo de ese trabajo no equivale a $D—M—D'$, sino a $M—D—M$ (la última es el trabajo o el consumo mismo). El dinero funciona aquí únicamente como medio de circulación, no como capital.” El objeto de la producción no es la consecución de una ganancia, sino la obtención de un valor de uso, cuya utilidad viene determinada por el propio objeto, por tanto como un fin en sí mismo y no en tanto mero portador de plusvalor. El resultado, pues, no es el enriquecimiento del empleador, sino su empobrecimiento relativo, ya que es un consumo improductivo de la fuerza de trabajo puesto que no existe creación ni apropiación alguna de plusvalía.

Esta actividad está conformada por las ramas del sector público del Gobierno General y la provisión de diversos servicios, así como ciertas actividades llevadas a cabo por el sector privado, en particular el sector “hogares” y las instituciones sin fines de lucro. Implícitamente, su carácter improductivo se refleja en el método de valoración que emplea el SCN, basado en los costos de producción.¹

¹ SCN (1970: 102 [6.41]). Por el lado de la demanda, tales sectores institucionales, hogares, unidades sin fines de lucro y Gobierno General forman el grupo que compone el rubro del “consumo final”, evidenciando así que llevan a cabo actividades de consumo social de no producción. A diferencia de estas unidades, las empresas no financieras y financieras no realizan gastos de consumo final, por lo que su ahorro es igual a su ingreso disponible (ABC: 1993-2000: 23).

7.1.1. EL SECTOR PÚBLICO

La actividad no mercantil del gobierno incluye los distintos niveles de la administración pública, la defensa nacional, policía, los servicios de educación y sanidad, etc. En estas esferas, la actividad no se fundamenta en la venta de ninguna mercancía, lo que excluye de raíz cualquier consideración de su carácter productivo.

7.1.1.a. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA

La rama 73 “Administración Pública y Defensa” registra las actividades vinculadas a los distintos niveles de la administración pública y la defensa nacional. Comprende todas las unidades institucionales cuya función principal consiste en producir bienes y servicios no de mercado destinados al consumo final y colectivo y/o para efectuar transacciones redistributivas del ingreso y de la riqueza nacional.²

En virtud de su carácter no mercantil, y por tanto improductivo, las partidas del valor añadido que registra la Contabilidad Nacional, tales como impuestos netos, remuneración de asalariados y excedente de explotación que pudieran verificarse, son realmente ingresos previamente contabilizados en los sectores productivos. El gobierno para esta labor se vale de una diversidad de mecanismos de financiación basados en diferentes figuras impositivas. Esta fiscalización afecta a los ingresos del trabajo o el capital, y ya contabilizados en las estadísticas, por lo que tal cuantificación supone una duplicación del registro. El mismo valor añadido se cuantifica por partida doble, por lo que, por consiguiente, debemos descontar los valores de la cuenta de producción para nuestra medida del plusvalor.³ Pero más allá del propio carácter no mercantil, en sí mismas ciertas actividades no pueden considerarse productivas.

La policía, los bomberos, la justicia y las cárceles suponen la protección de personas, propiedad y de las relaciones sociales que conllevan. La defensa nacional y los asuntos exteriores suponen lo mismo, sólo que en una escala mundial. Las actividades generales del gobierno (tales como la administración, la asistencia pública, pensiones, seguridad social, etc.) caen dentro de esta misma categoría. Pero no todas estas actividades son ejecutadas en la esfera pública. El personal de

² SCNM (1980-1986, III: 14). Hasta la serie de 1980-1993 incluía la producción y distribución de agua potable para uso humano y para las actividades económicas en general, que es una actividad productiva. A partir de la serie II se integró en la rama 61 de la Gran División 5 “Electricidad, Gas y Agua,” por lo que nuestros cálculos no se ven afectados por este ajuste.

³ Como es el procedimiento habitual. Véanse al respecto Mage (1963: 161), Sharpe (1982: 396-397), Moseley (1982: 244-245, 259-262, 266; 1991: 32), Guerrero (1989: 435-439, 462-466) y Shaikh & Tonak (1994: 59-63).

seguridad de las empresas y los guardias privados protegen personas y su propiedad privada. En cada caso, los valores de uso entran en la producción como insumos materiales en actividades diseñadas para mantener, administrar, y reproducir el orden social, y como tales son distintas del trabajo de producción. (Shaikh & Tonak, 1994: 27)⁴

Por otra parte, se debe llevar a cabo una alusión obligada al caso de los trabajos públicos potencialmente productivos como la construcción, reparación y mantenimiento de infraestructuras de carreteras, canales, puentes, alcantarillado, iluminación de calles, etc., que Marx comenta en relación a las condiciones generales de la producción (Marx, G, II: 20-24). Mientras no sean realizadas bajo las condiciones del capital, estos gastos son deducciones del rédito social del erario público,⁵ “y los obreros no se presentan como trabajadores productivos, aunque aumenten la fuerza productiva general.” (Ibíd.: 23)

7.1.1.b. LOS SERVICIOS

El conjunto de servicios que provee el sector público plantea una interrogante. Algunos como la educación, sanidad y ciertas labores burocráticas, en ocasiones no son completamente gratuitos, sino que tienen precios subvencionados o tasas inferiores a las de mercado. Por tanto, surge la cuestión de si la existencia de un precio, por bajo que sea, supone la atribución de un carácter mercantil a estas actividades, y si no, establecer el límite del mismo a partir del cual deben considerarse actividades mercantiles. En este sentido, compartimos la apreciación de Savran y Tonak.

En lo que respecta a la práctica de los servicios sociales que no se ofrecen gratuitamente, sino a cambio de una tasa, precio público, etc. según se acercan estas tasas al precio de mercado o ‘sombra’ de los servicios en cuestión, los hospitales, escuelas, universidades, etc. en cuestión se convierten progresivamente en empresas capitalistas y los empleados de estos establecimientos en trabajadores productivos. El punto después del cual se produce este cambio es una cuestión de metodología empírica. (Savran & Tonak, 1999: 140)

⁴ La contabilidad ortodoxa también recibe cuestionamientos desde economistas de la “economía dominante”. Algunos teóricos del ingreso nacional como S. Kuznets, J. R. Hicks o R. Gordon argumentan que algunos de los servicios del Gobierno deberían ser considerados productos intermedios, como las administraciones públicas, la justicia, defensa nacional, policía, etc., en el sentido de que son más bien condiciones de la producción, del mantenimiento de la propiedad privada o del orden social, que realmente actividades que proporcionen bienes finales. Al incluirlas en el PIB, opinan que se está abandonando cualquier tipo de criterio teórico para distinguir los productos finales y los intermedios (citado por Moseley, 1982: 243-247). De forma similar se expresa L. Thurow en referencia a la seguridad, ya sea privada o pública (según Shaikh & Tonak, 1994: 4).

⁵ Aun siendo indispensables, el desembolso estatal no fructifica por sí mismo, si bien indirectamente favorecen la acumulación del capital privado. Ya sea como estímulo de demanda para las unidades que suministran los insumos requeridos o por el uso que se haga de ellos una vez construidos, es innegable la existencia de este vínculo y el hecho de que favorece la ganancia privada. Sin embargo, ello no modifica el carácter improductivo de la inversión en sí misma.

El SCN alude en este sentido a la figura del precio económicamente significativo. Un precio no se considera como tal “si tiene nula o escasa influencia sobre las cantidades que un productor está dispuesto a suministrar; también debe tener una influencia sólo marginal sobre las cantidades demandadas.” (Séruzier, 1996: 190) La separación entre el carácter mercantil o no mercantil no puede determinarse de una forma rigurosa y precisa. Por ello, seguimos la metodología de la Contabilidad Nacional al fundamentarse en el concepto de precio significativo, que nos parece, dadas las circunstancias, coherente con el planteamiento marxista.

En conclusión, la actividad estatal en las ramas 69 “Servicios de Educación” y 70 “Servicios Médicos” las consideramos no mercantiles y por tanto, improductivas, no así la labor que desarrolla el sector privado. En este caso, se trata de actividades de producción, en las que el empresario invierte un capital con miras a su fructificación.

7.1.2. EL SECTOR PRIVADO

En este epígrafe nos referimos a la actividad desarrollada por el sector privado, pero que muestra los mismos rasgos que la descrita para el sector público. En primer lugar mencionamos la labor no mercantil cuyo objetivo no es la obtención de un ingreso. El ejemplo paradigmático lo constituyen las instituciones privadas sin fines de lucro (IPSFL).⁶

La cuenta de producción de este sector se contabiliza en las Cuentas por Sectores Institucionales, y en el SCNM se incluyen en la rama 72 “Otros Servicios”, que consideramos improductiva. La metodología del ajuste es equivalente a la explicada en relación al sector público, pues la diferente titularidad no modifica el tratamiento contable de esta actividad, cualitativamente igual.

En segundo lugar, se debe aludir al trabajo asalariado contratado no con un capital invertido para su valorización, sino con la renta del propietario. El trabajo del personal asalariado resulta en un producto o valor de uso pero no en enriquecimiento alguno, esto es, no se crea valor. Por tanto, aunque encontremos un pago salarial no puede ser capital variable porque no existe ninguna suma de capital desembolsada con el fin de su

⁶ “Este sector está constituido por las instituciones residentes que proporcionan a los hogares bienes y servicios no de mercado, es decir gratuitamente o a precios económicamente no significativos. Se incluyen las iglesias o asociaciones religiosas; los clubes sociales, deportivos, culturales y recreativos; los sindicatos, partidos políticos, organizaciones no gubernamentales y otros organismos de beneficencia y asistencia social, asociaciones profesionales, etcétera.” (ABC, 1993-2000: 14)

valorización, ni excedente real (o imputado). Entre estas actividades se incluye la de cualquier trabajador que realice bajo estas condiciones un trabajo para el empleador, como chóferes, jardineros o servicio doméstico remunerado.

En el SCNM aparece en la rama 72 “Otros Servicios”, sobre todo en el subgrupo 723 “Servicio Doméstico”. Como las rentas con las que se pagan los salarios ya están contabilizadas en el sector productivo del que surgen, razón por la cual existe una doble contabilización en el SCN, debemos excluir estas actividades para la medida de las categorías propias del análisis marxista.

7.2. LA PRODUCCIÓN MERCANTIL NO ASALARIADA

La actividad de carácter mercantil que no incluye trabajo asalariado es otra forma de actividad ajena al concepto de trabajo productivo para el capital. La denominamos producción mercantil simple y por ello no capitalista. Este término hace referencia a la actividad de los productores independientes, empresarios sin asalariados o trabajadores por cuenta propia, pero a su vez incluye a los productores asociados de mercancías colectivos, tiendas cooperativas, etc. Esta producción es *mercantil* en la medida que produce valores de uso destinados al mercado, razón por la cual es una actividad productiva de valor. Por otra parte, la caracterizamos como *simple* en tanto que no contrata fuerza de trabajo para obtener ganancia. Si no existe trabajo asalariado, no puede existir trabajo necesario y plus trabajo, tampoco el concepto de explotación y extracción de plusvalor. En definitiva, está ausente la categoría del capital variable que nos interesa.

Estos productores no compran fuerza de trabajo, no desembolsan ningún «capital variable». En cuanto a las sumas que desembolsan para comprar medios de producción, estas constituyen un gasto que debe recuperarse y no un «capital constante» invertido para obtener una ganancia. El propósito de la producción no es obtener una ganancia destinada a la acumulación, sino obtener un rédito destinado al consumo. (Gouverneur, 1998: 101)

Por consiguiente, las categorías propias del análisis marxista no resultan de aplicabilidad para esta producción. El aspecto esencial es que los medios de producción no funcionan como medios para la valorización del capital, sino como simples medios de trabajo de sus propietarios. En tales condiciones no existe una producción de plusvalor, por lo que esta actividad es improductiva o ajena a la consideración del trabajo de producción, pues pertenece a un circuito de ingreso ajeno al propio de la economía capitalista. En función de lo argumentado, en cuanto no cumplen los requisitos mencionados para su inclusión en la esfera capitalista debemos excluir esta actividad. Por

otra parte, esta producción no supone ninguna deducción del plusvalor, por lo que no se debe llevar a cabo ningún ajuste añadido, ya que al crear valor su producción significa una adición al valor nuevo generado en la economía.

A pesar de este razonamiento, la medida empírica del valor de la producción de este tipo de actividad es sumamente problemático, sobre todo en una economía no desarrollada. La información estadística no es la más adecuada, por lo que hemos llevado a cabo un método alternativo para esta actividad que explicamos a continuación, mientras que en el apéndice exponemos detalladamente las razones para nuestra opción metodológica.

7.3. UN MÉTODO ALTERNATIVO PARA LA ESTIMACIÓN

En esta investigación la medida del VNC se ha realizado mediante un cálculo indirecto, el valor creado por las unidades de menos de cinco trabajadores. Reconocemos, no obstante, que el carácter capitalista de una unidad económica no se explica en términos *cuantitativos* sino por la *cualidad* que otorgan las relaciones económicas que alberga. A este respecto, es indiferente para la caracterización de *capitalista* que existan uno o cien trabajadores, siempre y cuando se enmarque en un circuito de valorización de capital mediante la extracción y apropiación de plusvalor por el propietario de los medios de producción.

7.3.1. RAZONES

Aun reconociendo este hecho evidente, son varias las razones que nos han obligado a seguir este método.

i) Carencia de información estadística adecuada para estimar el valor creado por los trabajadores por cuenta propia (TPCP) y empresarios sin asalariados. No sólo esto, sino que lo verdaderamente relevante es conocer la parte de este valor que recoge la Contabilidad Nacional para deducirla, pues nuestro objetivo es la cuantificación del valor nuevo capitalista, y no la medida absoluta del VNC que correspondería a la elaboración de un cuadro alternativo de Cuentas Nacionales;

ii) las propias características de la economía mexicana. En un entorno de atraso económico debemos tener en cuenta algunas cuestiones, tales como

a) la gran extensión de micronegocios de supervivencia en los que, a pesar de ser varios los trabajadores, no existe una relación capitalista. En muchas ocasiones son

unidades (*tianguis*) de carácter familiar en los que la actividad común redunda en el ingreso colectivo. Incluso, aun existiendo una remuneración salarial, se trata más bien de un pago sujeto a formas de vínculos personales (y afectivos) que no reviste los rasgos de la relación salarial propia de las relaciones sociales capitalistas, y por tanto, en virtud de determinadas circunstancias, puede verse completado por otros pagos en especie o de rentas. Así, entendemos que es factible considerar que estas microunidades no operan en base a una lógica de funcionamiento estrictamente capitalista,⁷ además,

b) estas unidades tienen bastantes nexos en común con los trabajadores independientes, con la diferencia *cuantitativa* de que pueden emplear a terceros, pero *cualitativamente*, en nuestra opinión, se pueden asemejar. Podemos considerar, debido a estos móviles, que estas actividades no participan del circuito general del capital, en su movilidad inter-ramal en pos de la máxima ganancia y contribuyendo, así, a la nivelación de la rentabilidad promedio. Es cierto que no nos proponemos investigar *estrictamente* cuáles son las empresas que podrían formar parte de este ámbito capitalista en el que se da una movilidad del capital y se determina un centro de gravedad para la cuota de ganancia media. Posiblemente, un análisis tal, plenamente legítimo, exigiría excluir algunos sectores que en esta investigación incluimos. Pero asimismo, sí cabe descartar, como hacemos, las actividades que *evidentemente* responden a otras motivaciones, se hallan insertas en un ámbito distinto y reproducen relaciones un tanto híbridas, no verdaderamente capitalistas. En este sentido, no parece que puedan aportar elementos sustanciales para el análisis de la rentabilidad promedio en la economía mexicana;

iii) se debe tener en cuenta que en ciertas ocasiones la forma legal de trabajador autónomo o productor independiente oculta en realidad una situación de trabajo asalariado y extracción de plusvalor, tratándose así de una ficción legal. Algunas empresas, por ahorro de costes, prefieren mantener a determinados obreros bajo esta forma jurídica con el fin de ahorrarse gastos impositivos, ventajas de cierta externalización o aprovecharse de esta forma contractual más flexible para afrontar las fases de crisis y expansión. El aspecto relevante, en cualquier caso, es que a pesar de dicha forma legal se lleva a cabo una vinculación contractual y dependiente entre ambas partes, y por tanto, una apropiación de plusvalor por parte de la empresa capitalista. En otras palabras, existe una relación de trabajo asalariado en condiciones verdaderamente

⁷ Como asimismo reconoce Delgado (1985: 23).

capitalistas. Por consiguiente, se ha de tener presente que la opción tradicional de identificar una forma jurídica como la del trabajo autónomo con la PMNC contiene ciertos errores.

Por otra parte, nuestra utilización de los Censos (CE) no está exenta de una serie de inconvenientes. Autores que se han basado en este procedimiento, como son Mariña & Moseley (2001: 55), reconocen que “los Censos Económicos, que son la base de nuestras estimaciones, subregistran este estrato de productores en relación con las cuentas nacionales.” De todas formas, según aducimos, lo relevante no es la medida exacta del VNC, sino de la fracción del mismo que es contabilizada en el SCNM, independientemente de su magnitud. En este sentido, nuestra hipótesis respecto de la actividad no capitalista en la rama del comercio corrige este subregistro, pues gran parte del flujo de valor que descontamos de las partidas del SCNM se corresponde con dicha rama. En la exposición de los resultados obtenidos comprobaremos este punto.

7.3.2. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

Como señalamos, este método cuenta con el precedente llevado a cabo por Mariña & Moseley (1998; 2001), quienes utilizan la información de los Censos Económicos para construir coeficientes que expresen la participación de la producción no capitalista en el valor nuevo. Los porcentajes así calculados se aplican al valor agregado del sector respectivo para contar con una estimación del VNC, procedimiento que seguimos en nuestra Tesis.⁸

La elaboración de estos índices porcentuales es necesaria porque los Censos no cubren toda la economía, solamente una parte, si bien suficientemente significativa.⁹ Por tanto, se toman el número de ocupados, las remuneraciones, el excedente de explotación y el valor agregado censal bruto (VACB) de los establecimientos con menos de (o hasta, según el caso) cinco trabajadores, y se calcula su ratio respecto de las mismas categorías recopiladas en el Censo para el total del sector. Posteriormente, aplicamos el porcentaje calculado a las mismas categorías pero recogidas por las Cuentas Nacionales.

⁸ Existen no obstante algunas diferencias en la extensión de la identificación de este tipo de actividad, como analizaremos posteriormente.

⁹ Los CE tienen una periodicidad quinquenal, con la excepción del Censo siguiente al de 1986, que se publicó fue tan sólo tres años después, recuperándose a partir del mismo el anterior intervalo. Tenemos también algunas excepciones, como los Censos de Construcción. En cualquier caso, no parece representar una fuente de error destacada ya que se caracterizan por valores estables en el tiempo, por lo que el ejercicio de extrapolación creemos que es adecuado.

La medida del VNC se ha limitado a los siguientes sectores de la economía.

i) Gran División I “Agropecuaria, Silvicultura y Pesca”. Las ramas de esta Gran División (GD) constituyen posiblemente el ámbito más problemático. No existe un procedimiento exento de críticas, por lo que cualquier pretensión de estimación debe limitarse a un ejercicio “grueso” que asuma ciertos inconvenientes pero los limite en la medida de lo posible. El sector agropecuario se caracteriza por multitud de formas productivas que mezclan relaciones capitalistas con precapitalistas, dependen de la estación del año, y en la que existe gran actividad sumergida y personas con diferentes empleos. Además, la disponibilidad y fiabilidad estadística son ciertamente limitadas. Por estas razones expuestas, seguimos el procedimiento de Mariña & Moseley (1998; 2001), fundamentado en el estudio del CDIA (1974). Tomamos como VNC un porcentaje que varía entre 41 y 50% del excedente sobre salarios, es decir, impuestos netos y excedente de explotación. En el lapso 1970-1990 interpolamos estos dos valores, con lo que entre ambas fechas el coeficiente va incrementándose desde 41 hasta 50, manteniendo este último valor en el período 1990-2003.

ii) Gran División III “Manufactura”. La heterogeneidad productiva en la economía de México implica que esta rama esté formada por un elenco sumamente variado de unidades productivas, que por su carácter netamente productivo y tamaño relativo obliga a evaluar la actividad no capitalista. Además, posiblemente presente un mayor nivel de fiabilidad en las estadísticas.

iii) Gran División IV “Construcción”. Los datos de los Censos parecen subestimar en las dos primeras décadas el ingreso no capitalista, ya que el porcentaje de plusvalor que en realidad figura como VNC es mínimo, no llega siquiera a 10%, y posteriormente sobrepasa 20% del total sectorial. Entendemos que en este sector existe una porción considerable que es auto-construcción, y que por ello no tiene una forma mercantil.¹⁰ Se debe tener en cuenta, no obstante, que esta rama no incluye la construcción no residencial realizada por cuenta propia en el marco de las actividades agropecuarias, mineras y manufactureras, la cual se registra en el valor de la producción de estos sectores (SCNM, 1980-1986, III: 10).

¹⁰ Como afirman Dávila y otros (1986/1987: 14), quienes asimismo reconocen la imposibilidad de cuantificar su magnitud y así deducirla del total, por lo que optan por incluirla en sus cálculos.

v) Gran División VI “Comercio, Restaurantes y Hoteles”. Resulta obvio que es en la actividad comercial donde existe una mayor presencia del trabajo no capitalista. En este caso hemos fundamentado el procedimiento en el supuesto de que la actividad comercial no capitalista se vincula a un circuito de ingreso ajeno al vinculado al capital, es decir, que se encarga de la realización de mercancías producidas en condiciones de la PMNC, sin entrelazarse los ámbitos capitalistas y mercantiles simples. En consecuencia, profundizamos en el nivel de concreción para la medida de la plusvalía soslayando ciertos ámbitos ajenos al proceso de homogeneización de la tasa media de ganancia en la economía mexicana.

En cuanto a los dos últimos rubros, respectivamente, tomamos los grupos de “Hoteles y Moteles” y “Preparación de Alimentos y Servicios de Restaurantes incluso con Bar, Cafés, Fondas y Cocinas Económicas”. Ambos los agregamos puesto que los Censos proporcionan la información global para el conjunto de esta GD. El subgrupo de hoteles se caracteriza por la existencia de una significativa proporción de hoteles que no son siquiera de producción,¹¹ de forma particular, los que originan ingresos por renta del inmueble utilizado y que son propiamente actividades de comercialización, así como las que obtienen ingresos por renta de la tierra debido a la localización del inmueble. Sin embargo, no resulta posible separar estas actividades.

vi) Gran División VII “Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones”. En este sector nos limitamos a la rama de transportes, excluyendo a las otras dos. Un problema que surge radica en la extraordinaria desagregación que existe en los primeros Censos para los distintos tipos de transporte, así como las variaciones, tanto en cantidades como en dicha desagregación (añadiendo o quitando subgrupos) que se produce en el período de estudio. Por ello, tomamos los datos a partir de 1980 bajo el supuesto de una constancia en la primera década para estos coeficientes, momento a partir del cual pensamos que existe una mayor coherencia en dicha desagregación. En este sector, los CE probablemente subestiman los datos del VNC.¹²

Los sectores que hemos excluido de la utilización de los Censos Económicos han sido i) GD II “Minería.” Por el carácter de estas actividades, las cuales exigen cuantiosas

¹¹ Según alertan Dávila y otros, op. cit.: 15.

¹² En México existe una gran actividad de trabajadores independientes como taxistas, conductores de peceros y furgonetas (en general, microbuses), aunque por otra parte es cierto que en determinados casos puede que operen al margen de la legalidad.

inversiones, entendemos que no existe actividad no capitalista o al menos, no tiene relevancia alguna; ii) GD V “Electricidad, Gas y Agua”. Se debe suponer que no existe actividad no capitalista por las mismas razones que en las ramas de la minería, así como por la participación del sector público en ellas; iii) GD VIII “Servicios Financieros, Seguros y Bienes Inmuebles”. Consideramos que en general no existe actividad no capitalista sustancial debido al tipo de actividad; y v) GD IX “Servicios Sociales, Comunes y Personales”. En este sector hemos modificado nuestra metodología, la cual exponemos a continuación. Este ámbito es extraordinariamente heterogéneo, en el que coexiste una amalgama de actividades capitalistas de producción, circulación, mercantiles y no capitalistas con unos límites poco definidos.

Este sector está constituido en su mayor parte por *producción mercantil simple* (profesionales independientes, alquileres, reparación, aseo y limpieza), cuyos costos de materiales utilizados e ingresos generados son repuestos a partir de la venta de los servicios producidos (formando un circuito propio diferente al del capital) y por *producción no-mercantil* (cámaras y asociaciones civiles, administración pública y defensa, educación y salud públicas), cuyos costos de materiales e ingresos son repuestos con una parte del plusvalor producido en las empresas capitalistas y con una parte del valor generado en las actividades mercantiles simples (formando un circuito de ingresos *secundarios*). (Mariña & Moseley, 2001: 49)

La información suministrada por los Censos es asimismo compleja y desagregada al máximo, lo que impide llevar a cabo un análisis como el que hemos seguido para los otros sectores.¹³ En consecuencia, el procedimiento desarrollado tiene un carácter sectorial. Hemos identificado el VNC de la actividad de la PMNC con las ramas 68 “Servicios Profesionales” y 72 “Otros Servicios”.

La rama de servicios profesionales incluye a profesionistas independientes, notarías, despachos legales, agencias de publicidad y otros servicios profesionales tales como establecimientos que prestan servicios de investigación de mercado, contables, de asesoría industrial e investigaciones de crédito, de mercados y otras especialidades, cobros de documentos, representaciones, y la actividad de las asociaciones gremiales, agencias de selección de personal y administrativas de trámite y cobranzas, etc. A partir de la serie 1988-2003 se incorpora el grupo 6843, que integra servicios relacionados con la informática, servicios religiosos, sindicatos, organizaciones políticas, etc. Es una rama muy heterogénea compuesta por una serie de establecimientos muy atomizados, por lo

¹³ Además, precisamente por la forma como se presentan los datos de los Censos nos hace desconfiar de su fiabilidad.

que presenta problemas en la fiabilidad de los datos.¹⁴ En general, se trata de actividades de productores independientes junto a labores capitalistas de circulación, como las agencias de publicidad, que no es posible separar apropiadamente.

En lo que se refiere a los “Otros Servicios” de la rama 72, integran diversos grupos de actividades: i) Grupo 720 “Servicios de Reparación”. La reparación es una actividad de producción cuyo carácter productivo desde la perspectiva capitalista depende de las condiciones sociales bajo las cuales se lleve a cabo.¹⁵ Es de esperar que la PMNC esté presente en una porción elevada, sobre todo en los subgrupos de calzado, aparatos eléctricos, bicicletas, relojes, plomería (fontanería), muebles, ropa, etc.; ii) Grupo 721 “Servicios de Aseo y Limpieza”. Es una actividad de producción con las mismas características que la anterior.¹⁶ La PMNC debe estar presente en los subgrupos de peluquerías, lavado de vehículos, lavanderías, etc., lo que permite sostener el supuesto; iii) Grupo 722 “Otros Servicios”. Esta partida integra los servicios no contabilizados en las otras, tales como agencias funerarias, organizaciones religiosas, así como los “Servicios de Seguridad y Vigilancia prestados a Personas y/o Empresas.”¹⁷ Claramente, debe ser considerada predominantemente como no capitalista; y iv) Grupo 723 “Servicio Doméstico”. Como expusimos, es una actividad no mercantil prestada por trabajo asalariado que no debe considerarse en los cálculos.

En consecuencia, es factible realizar el supuesto de que constituyen actividades de carácter, en su mayoría, no capitalista. Incluso el mismo INEGI señala que “la rama se caracteriza por abarcar una gama muy variada de actividades y de difícil medición, puesto que fundamentalmente son realizadas por unidades productoras de tipo informal, que por lo general no son captadas por registros sistemáticos,” y que “muchas de ellas se realizan en forma unipersonal (...) en ocasiones el servicio se desarrolla en el seno de los hogares.” (SCNM, 1970-1978, IV: 388-389)

¹⁴ Por ejemplo, en la MIP de 1975 se señala que “la producción de servicios profesionales se calculó con imputar un ingreso medio anual al número de los profesionistas,” lo cual se estimó a partir del número que a su vez se había determinado para 1970, “y se actualizó con el número corregido de los titulados, por especialidad.” (MIP, 1975: 89)

¹⁵ En la serie 1970-1984 la “Reparación de Aviones” quedó incluida en el subgrupo 7211 “Servicios de Reparación”, mientras que a partir de la serie 1980-1993 se registra dentro de la rama 58 “Equipo y Material de Transporte” (SCNM, 1980-1986, III: 14), lo que constituye una modificación acertada en tanto que una actividad claramente productiva se asigna a una rama productiva. Así, resulta factible clasificar a las reparaciones como improductivas para el capital.

¹⁶ Incluye desde la serie 1980-1993 al subgrupo “Servicios de Mantenimiento y Limpieza de Edificios.” (SCNM, op. cit.: III: 14)

¹⁷ A partir de la serie 1980-1993. Véase SCNM (1980-1986, III: 14).

Al establecer un criterio ramal para la identificación de la PMNC, no será necesario llevar a cabo una estimación que discrimine las actividades capitalistas de las mercantiles simples, y en las primeras, las productivas de las de circulación. La propia delimitación viene ya dada por la clasificación ramal del SCNM. Simplemente, dado nuestro objetivo, soslayamos las ramas consideradas.

En definitiva, el cálculo del VNC de este tipo de producción debe ser estimada con el único fin de deducirlo de las cuentas de producción en las que se ha incluido por la contabilidad ortodoxa. En tanto que producción ajena a la economía capitalista, no es posible analizarla con las categorías propias del capitalismo, capital variable y plusvalor. No obstante, a diferencia de las actividades de circulación, no suponen ninguna deducción del excedente por lo que su valor tiene un rasgo propio, formando parte de forma independiente del valor nuevo generado en la economía.¹⁸

7.4. LA ACTIVIDAD FICTICIA: LA IMPUTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE ALQUILER

Las directrices del SCN establecen la necesidad de llevar a cabo una imputación ficticia para los hogares bajo el supuesto de que los propietarios se alquilan ellos mismos sus propias viviendas. Se justifica debido a que el ratio de viviendas ocupadas respecto de las alquiladas puede variar significativamente entre países, e incluso en uno mismo en un lapso de tiempo breve, por lo que se podrían distorsionar las comparaciones internacionales e intertemporales si no se realizara una imputación.¹⁹

El SCNM estima el alquiler imputado de viviendas a partir de la información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) relativa a los pagos efectivos de las familias en alquileres, aplicándose las fluctuaciones observadas en el alquiler de viviendas como índice del gasto anual por familia y su número según las cifras del CGPV, obteniéndose de esta forma el valor bruto de la producción. Para diferenciar

¹⁸ Coincidimos con los planteamientos de Guerrero (1989: 558-559), Moseley (1982: 274; 1991: 49-50, 172-173) y Cámara (2003: 213).

¹⁹ Véanse SCN (1993: 126 [6.29]) y Aldo (1999: 161). Este último autor destaca “el costo de oportunidad de las viviendas que ocupan los propios dueños, el cual se incorpora en la estimación de la producción y el gasto, según el valor locativo de inmuebles similares en el mercado y los pertinentes costos de transformación, determinándose residualmente el alquiler o renta netos que es apropiado por los hogares.” (Ibíd.: 193)

entre insumos y valor agregado se toma una encuesta sobre estructura de costos a una muestra de establecimientos dedicados al arrendamiento de bienes inmuebles.²⁰

Esta imputación no representa ningún flujo de valor nuevo. La producción de valor finaliza con la actividad de producción del valor de uso, en este caso la vivienda. Un objeto no puede por sí sólo crear valor ya que es el trabajo vivo la única fuente del mismo.²¹ La estancia de los propietarios en sus viviendas constituye un acto de consumo individual, pero es un procedimiento cuya justificación surge por razones ajenas a la teoría económica y supone una sobrestimación de la partida del valor bruto de producción por la cuantía de estas imputaciones ficticias.

El SCNM registra esta imputación dentro de la rama 67 “Actividades Inmobiliarias y de Alquiler”, concretamente en el grupo 6701 “Alquiler de Viviendas”. Sin embargo, el SCNM no presenta una desagregación adecuada de los grupos que forman la rama 67, por lo que únicamente podemos conocer el valor agregado de cada uno. Así, no es posible estimar la parte que corresponde al alquiler en cuanto actividad comercial fraccionada en el tiempo, la renta de la tierra y la imputación de viviendas, además de que este grupo registra la mayoría del valor agregado de la rama en su conjunto. Por consiguiente, debemos ignorar la cuenta de producción del alquiler de viviendas de la rama 67 en nuestra medida de la plusvalía.

7.5. ANEXO. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LA CONTABILIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD NO CAPITALISTA

i) El sector público. En general, nuestra metodología es la usualmente empleada en el tratamiento de la actividad no mercantil del sector público, si bien nos encontramos con ciertas excepciones. Guerrero (1989) tiene una posición teórica similar a la que defendemos en la investigación, a pesar de lo cual su procedimiento empírico es opuesto. Este autor considera que “si es verdad que los funcionarios no son trabajadores productivos en el sentido capitalista y, en consecuencia, no crean renta nacional, no obstante su trabajo debe contar también como parte del capital variable de la sociedad en su conjunto.” (Ibíd.: 465) Guerrero lo justifica explicando que esta partida viene registrada en la fiscalización de las rentas del trabajo y el capital de los sectores productivos. Por esta razón defiende el uso de la medida bruta (incluyendo las cotizaciones sociales) del capital variable adelantado por el capital.

²⁰ SCNM (1970-1978, IV: 221-223). Según el manual de Naciones Unidas (SCN, 1993: 134 [6.89]) estos servicios se valoran usando los precios del mismo tipo de servicios vendidos en el mercado, el alquiler estimado que un inquilino pagaría por el mismo alojamiento.

²¹ Guerrero (1989: 440) critica “el fetichismo implícito en esta concepción, que se manifiesta en la atribución de una capacidad productiva (directa) de valor, a diferentes tipos de cosas (objetos).”

Una vez más, subyace en nuestra discrepancia el diferente objetivo trazado. La argumentación de este autor se basa en la elaboración de una Contabilidad Nacional alternativa. Desde ese punto de vista, ciertamente se debe tener en cuenta este proceso redistribuidor del Estado y el destino de ciertos gastos como remuneración de una porción de la clase asalariada. Sin embargo, bajo nuestro punto de vista, la correspondiente a la medida de la rentabilidad del capital, la razón de la utilización del capital variable bruto y la exclusión de los salarios de esta rama estatal se fundamenta en el movimiento del capital y la delimitación del modo de producción capitalista. El uso ulterior de los ingresos por parte del Estado para ciertas remuneraciones es una circunstancia ajena a nuestros propósitos, pues lo relevante radica en las relaciones sociales de producción bajo las que se lleva a cabo la actividad laboral.

Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995: 127), a pesar de considerar la improductividad de esta actividad, restituyen la partida de remuneración de asalariados al plusvalor. La justificación que emplean alude a que “la mayoría de los trabajadores del sector público se emplean en trabajo socialmente útil.” (Cockshott, Cottrell & Michaelson, 1996: 57-58) Así, basan su procedimiento en el concepto de utilidad social para integrarlos en el valor nuevo. Pensamos que estos autores soslayan la especificidad de las categorías económicas marxistas utilizando sin fundamento una justificación propia del análisis neoclásico, ajena a su adscripción a la teoría laboral del valor. La medición de categorías propias de la teoría marxista empleando razones antagónicas resulta contradictoria. El trabajo socialmente necesario no tiene nada que ver con aspectos morales o de utilidad social, debiendo limitarse al circuito de valorización para la justificación que consideren más apropiada. Por consiguiente, estos autores sobreestiman la medida del plusvalor en la economía británica.

ii) Producción mercantil no capitalista. En ese epígrafe analizamos los planteamientos que no excluyen este tipo de producción de la medida de las categorías marxistas. Shaikh & Tonak (1994), así como el amplio número de autores que se inspiran en su metodología, tratan contablemente este tipo de producción desde la perspectiva de la producción capitalista.²² Utilizan, para ello, las categorías capitalistas del capital variable y el plusvalor en la medida del valor nuevo de esta actividad. Asumen, implícita o explícitamente, que el productor independiente se desdobra en dos agentes, obrero y capitalista, diferenciando en el valor de su producción las dos partidas mencionadas.²³ Su método se basa, por tanto, en la consideración de un equivalente salarial que sirve de eje diferenciador.²⁴

Esta interpretación olvida la especificidad de la producción capitalista y de las categorías económicas propias de su análisis, desembocando en una opción ecléctica. La opinión de Mohun en su explicación de la caracterización que realiza del trabajo por cuenta propia resulta paradigmática,

²² Véase, por ejemplo, Kalmans (1992: 71).

²³ Curiosamente, coinciden con el argumento que sustenta la metodología del SCNM, donde se puede apreciar lo siguiente: “por lo que toca a las empresas no constituidas en sociedad pertenecientes a los hogares, el ingreso global derivado de sus actividades productivas se conforma por dos clases diferentes de ingresos, que en la práctica no es posible separar: uno de ellos está relacionado con la remuneración del trabajo realizado por el titular de la empresa o por otros miembros del hogar; el otro se asocia con el excedente generado por la producción de su empresa.” (ABC, 1993-2000: 19)

²⁴ Shaikh & Tonak (1994: 111-113, 304-322). Gouverneur (1990: 12) emplea el mismo método a pesar de que su planteamiento teórico es opuesto.

señalando que “pueden ser categorizados como improductivos de valor si producen un valor de uso mercantil en competencia con capitalistas que emplean trabajo asalariado en actividades de circulación, y por otra parte productores de valor y plusvalor por una magnitud determinada por los niveles promedio de intensidad y técnica en producción capitalista comparable.” (Mohun, 1996: 39)

Por otra parte, Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995) consideran el ingreso originado en esta producción como una porción del plusvalor, si bien, ante la crítica de Maniatis (1996: 45), aceptan su argumento (Cockshott, Cottrell & Michaelson, 1996: 59), en línea con lo postulado por Shaikh & Tonak (1994). A diferencia de estos autores, Sharpe (1980: 398) lleva al cabo el procedimiento opuesto, considerando a la renta de los negocios no constituidos en sociedad anónima como capital variable. Para ello se justifica en la similitud de las magnitudes de las rentas de estas unidades en la esfera agrícola y el pequeño comercio. Sharpe basa una equivalencia conceptual y de carácter cualitativo en una mera similitud cuantitativa, lo que nos parece que carece de fundamento.²⁵ De manera similar, Delaunay (1984) identifica esta partida con los salarios (pseudo-capital variable) en su medida de la tasa de plusvalor “ajustada”, en la que redistribuye los ingresos de las rentas mixtas.²⁶

Martínez González (2005) diferencia correctamente a los falsos autónomos que en realidad son asalariados disfrazados, pero opina que “cuando se trata de verdaderos trabajadores autónomos, su masa de ingresos no es siempre equivalente al valor nuevo de la producción mercantil no capitalista”. (Ibíd.: 110) Explica que en la competencia con las corporaciones capitalistas, podría ocurrir “que los autónomos obtengan menos que el salario medio por causa de su baja productividad. En este caso, surge un excedente que hay que imputar con base en la diferencia entre la tasa de ingreso autónomo y la expresión dineraria del valor, y que se debe restar del valor agregado” (Loc. cit.) con el fin de estimar la tasa de plusvalor. Asimismo, si no se produce esta competencia o bien el nivel de productividad es igual, su ingreso se debe descontar del valor agregado. En el caso de que su ingreso autónomo supere a la expresión dineraria del valor, habría que imputar el plusvalor del que se apropian, ya que “se considera que se trata de trabajadores cualificados que se apropian de plusvalor en una magnitud que no se explica por el hecho de emplear asalariados; ni el valor que se apropian se justifica por su cualificación.” (Ibíd.: 120) En conclusión, “sólo cuando la tasa de ingreso autónomo es mayor que la expresión dineraria del valor, una parte de dichos ingresos sería plusvalor.” (Ibíd.: 109) Este planteamiento es análogo al empleado por Gouverneur (1983: 148; 1998: 94), quien sostiene que los productores independientes que compiten con empresas capitalistas más eficientes tienen que ceder

²⁵ Como le reprocha Martínez González (2005: 107), “no es una razón válida, pues que dichos ingresos sean cuantitativamente semejante no los hace iguales en términos cualitativos.”

²⁶ Delaunay, op. cit.: 108. En Mateo (2003) se sigue parcialmente el planteamiento de este autor, destacando para el caso de Venezuela “el estrecho vínculo que une en una formación social subdesarrollada al proceso de la crisis económica con la expansión de estas actividades, fundamentalmente en lo que se refiere a productores no cualificados, obliga a un criterio flexible en el estudio de la evolución de los salarios respecto a las ganancias,” lo que “permite hacer una cierta identificación entre el trabajo por cuenta propia no profesional y los trabajadores asalariados mercantiles.” (Ibíd.: 127) En este sentido, Kalmans (1992: 71) sostiene que “tiene más sentido tratar a los campesinos autoempleados, a los autoempleados propietarios de pequeñas empresas industriales familiares como trabajadores productivos en lugar de trabajadores improductivos implícitamente, y contabilizar su salario equivalente como una parte constitutiva de capital variable.”

parte del rédito que generan, en virtud de lo cual tienen un nexo en común con el trabajo asalariado, aunque esta transferencia de valor se lleve a cabo en el proceso de competencia del mercado.

Este procedimiento supone la existencia de una situación de explotación donde no existe capital y trabajo asalariado, y por tanto en ausencia de trabajo necesario y plus-trabajo, fundamentos de la producción del excedente de valor y la expropiación de trabajo ajeno. Se ignora que estas categorías son específicas de las relaciones sociales capitalistas, además de que el supuesto que utilizan es a todas luces arbitrario. En el caso de Martínez González, cae en la misma contradicción que atribuye a Sharpe, mezclando un argumento cualitativo con cuestiones cuantitativas, de las que extrae la posibilidad de ciertas transferencias de valor. Sin duda, esta cuestión alude a una controversia ajena a nuestro objeto de estudio, como es la cuestión de la transformación y la capacidad de crear valor. Por el contrario, nuestra postura rechaza la idea de las transferencias de valor como procesos *reales* y no *conceptuales* o *ideales*, asumiendo al respecto la apreciación crítica de Cámara.

Los procesos de “transferencia de valor” de un productor a otro o de una esfera a otra que describe Gouverneur no son procesos reales. Son procesos ideales que tienen lugar mediante la puesta en común de las capacidades de creación de valor de los trabajos dentro de una rama, en un primer paso, y entre diferentes ramas, en un segundo paso. Es perfectamente posible que los productores independientes materialicen más trabajo que el que realizan, dada su situación de mercado poco ventajosa respecto a las empresas capitalistas. Sin embargo, este proceso de redistribución del valor forma parte del funcionamiento de la economía capitalista. Lo que se pretende medir es la rentabilidad efectiva del capital y no la rentabilidad que tendrían en una hipotética situación de equilibrio con los productores independientes. (Cámara, 2003: 216)

7.6. RESULTADOS DEL VALOR NO CAPITALISTA

Los resultados de la estimación del VNC se muestran en el cuadro 7.2, mientras que en el 7.1 podemos apreciar la participación de esta rama en el total de los flujos del VNC. Siguiendo este orden en la exposición, se podrá comprender la magnitud de la participación del VNC en el excedente total (suma de impuestos y excedentes de explotación).

Cuadro 7.1
El valor no capitalista de la rama comercial en el total

Años	Porcentajes	Años	Porcentajes	Años	Porcentajes
1970	57,90	1981	64,68	1992	49,49
1971	57,72	1982	67,48	1993	47,53
1972	58,08	1983	64,63	1994	48,05
1973	57,72	1984	63,12	1995	49,42
1974	56,87	1985	62,79	1996	49,47
1975	56,25	1986	59,10	1997	50,01
1976	55,95	1987	58,47	1998	48,82
1977	55,49	1988	56,55	1999	49,79
1978	55,45	1989	54,13	2000	52,48
1979	56,78	1990	51,63	2001	51,60
1980	56,98	1991	49,84	2002	52,59
				2003	54,04

Gran parte del VNC se corresponde realmente a la actividad comercial, debido fundamentalmente a nuestra opción por descontar lo que hemos supuesto que se vinculaba a un circuito de ingreso no capitalista, como se aprecia en los datos mostrados. La serie del cuadro 7.2, finalmente, ofrece las magnitudes de remuneraciones y excedentes recogidos en los Censos Económicos y deducidos de las partidas de los sectores primarios de las Cuentas Nacionales para integrarlos en el flujo del VNC.

Cuadro 7.2
Partidas del valor no capitalista descontado
Datos en miles de pesos corrientes

Años	RA	EXCED	VN	Participación en el total		
				RA	EXCED	VN
1970	8.540	68.226	76.765	7,07	28,52	21,33
1971	9.033	74.303	83.336	6,77	28,63	21,21
1972	10.944	82.410	93.355	6,81	28,42	20,72
1973	12.091	103.194	115.285	6,33	28,37	20,79
1974	16.923	135.169	152.092	6,60	28,75	20,93
1975	20.053	160.019	180.073	6,25	28,90	20,59
1976	26.626	194.588	221.214	6,37	29,60	20,57
1977	35.021	261.238	296.259	6,48	29,16	20,62
1978	42.193	329.914	372.107	6,32	28,97	20,60
1979	56.437	424.862	481.299	6,56	28,47	20,46
1980	73.789	570.167	643.956	6,52	27,72	20,20
1981	99.689	805.037	904.726	6,23	28,95	20,65
1982	142.745	1.366.823	1.509.568	5,97	30,45	21,94
1983	217.517	2.572.519	2.790.037	6,01	30,38	23,09
1984	328.275	4.544.362	4.872.637	5,75	30,40	23,58
1985	491.935	7.592.364	8.084.299	5,41	31,04	24,09
1986	856.182	12.059.637	12.915.819	5,56	29,72	23,07
1987	1.992.398	28.281.098	30.273.496	5,71	27,95	22,25
1988	4.007.230	54.572.245	58.579.475	5,80	25,65	20,78
1989	5.270.632	72.745.106	78.015.738	6,08	26,64	21,68
1990	6.967.010	100.476.570	107.443.580	6,24	26,98	22,20
1991	9.326.713	128.242.456	137.569.169	6,36	27,45	22,41
1992	11.576.314	150.066.905	161.643.219	6,36	28,26	22,67
1993	13.660.388	165.307.333	178.967.722	6,62	28,93	23,01
1994	15.596.755	189.415.022	205.011.777	6,74	29,06	23,21
1995	17.961.114	245.922.647	263.883.762	6,93	28,59	23,58
1996	22.119.278	361.047.191	383.166.469	6,61	28,80	24,12
1997	28.017.558	451.709.107	479.726.665	6,40	28,42	23,66
1998	34.809.028	531.609.807	566.418.835	6,40	28,42	23,45
1999	42.080.727	585.686.114	627.766.841	6,36	26,56	21,90
2000	50.612.799	665.274.264	715.887.063	6,47	25,07	20,83
2001	55.383.192	638.057.153	693.440.345	6,51	23,52	19,46
2002	58.143.969	618.021.933	676.165.901	6,48	21,94	18,21
2003	60.249.814	633.801.289	694.051.103	6,39	20,61	17,28

RA: remuneración de asalariados, EXCED: EBO+Tn, VN: valor nuevo,
Fuente: CE, SCNM

Se ha de tener en cuenta que los resultados del cuadro 7.2 no incluyen las ramas consideradas no capitalistas de los “Servicios Sociales, Comunales y Personales”. Así pues, los coeficientes expuestos representan la participación de los flujos de ingreso de la PMNC respecto del total de remuneraciones, excedentes y valor nuevo de los sectores implicados.

8. EL PLUSVALOR Y LA GANANCIA

La medida del plusvalor generado en la economía, o expresado alternativamente, de sus formas dinerarias de manifestación como ganancia en el proceso económico, resulta un procedimiento laborioso y controvertido en los trabajos empíricos inspirados en la teoría económica marxista. Las diferencias sustanciales que presenta la estadística convencional obligan a llevar a cabo una ingente serie de ajustes y supuestos metodológicos.

En este capítulo exponemos los aspectos teóricos y la adecuación empírica desarrollada en la medida del plusvalor para el SCN. A tal efecto, hemos estructurado el texto en cuatro partes: en primer lugar caracterizamos el concepto de ganancia (plusvalor), las dos secciones siguientes se refieren a las esferas primaria y secundaria de la economía, siguiendo la exposición de Shaikh & Tonak (1994),¹ y por último se exponen los resultados estimados. No obstante, en el apéndice desarrollamos minuciosamente la exposición de nuestra metodología.

8.1. CONCEPTUALIZACIÓN: PLUSTIEMPO, PLUSPRODUCTO, PLUSVALÍA Y GANANCIA

La necesaria aclaración conceptual respecto de los términos plusvalía y ganancia exige remitirnos a las categorías del plustiempo y plusproducto. El concepto de plusvalor es al mismo tiempo simple (abstracto), como fundamento de otras variables, y complejo, en cuanto supone la elaboración de otras categorías. En este sentido se expresa Dussel:

La “categoría” *plusvalor* es compleja, es decir, supone en su *construcción* (fruto de un “desarrollo” teórico-productivo) muchas otras “categorías” más simples. Para poder constituir la categoría plusvalor, es necesaria al menos la “categoría” de *plustiempo* o *plustrabajo*. Para la constitución de esta categoría, es condición elaborar la categoría de tiempo necesario. (Dussel, 1988: 21)

La fuente del plusvalor es el plustrabajo que rinde el trabajo vivo. Este plustrabajo o trabajo excedente es la diferencia entre el total de la jornada laboral de los trabajadores productivos y la fracción de la misma en la que reproducen el valor de la fuerza de trabajo. Tal actividad “extra” se funda, pues, en el tiempo de trabajo excedente o

¹ Esta clasificación no tiene nada que ver con la acepción común de la economía convencional, sino con la contabilización del valor nuevo a partir de la estadística ortodoxa, y en la que se abordan las actividades productivas del capital industrial e improductivas del capital comercial, a interés y rentístico.

plust tiempo. El plusvalor, por tanto, sólo puede estimarse en relación al trabajo necesario (Marx, G, II: 99). Por otra parte, el plustrabajo se manifiesta en un plusproducto, que en la sociedad capitalista toma la forma de valor, concretamente una masa de valores que denominamos plusvalía. El excedente, *contenido* común a todo modo de producción con un grado de productividad que permita una cierta acumulación (más allá de la mera reproducción simple) toma la *forma* particular del plusvalor. Es por ello una categoría específica de la producción capitalista.

En conclusión, el concepto de plusvalía define la característica peculiar de las relaciones sociales capitalistas, así como nos indica su fuerza motriz y sus límites intrínsecos, pues el tiempo que un obrero puede trabajar gratis para el patrón se topa con límites definidos, el total de horas de la jornada laboral.

El desarrollo del concepto de plusvalía conduce a la categoría de la ganancia. Ésta es la forma transfigurada, y más desarrollada, que adopta la forma de valor (Marx, TPV, III: 73). Si la plusvalía es un valor excedente, la ganancia se remite al rédito apropiado por los capitalistas. “La ganancia, tal como aquí se nos presenta, es lo mismo que la plusvalía, sólo que bajo una forma mistificada que, sin embargo, brota necesariamente del modo capitalista de producción.” (Marx, K, III/6: 45) A pesar de esta identidad de la plusvalía y la ganancia, en esta última se oculta y borra la huella del origen y existencia del excedente de valor, ya que la ganancia es una categoría que se revela en la superficie de los fenómenos. Así, Marx (G, II: 99) señala que “el *beneficio* es sólo una forma trasmutada, derivada y secundaria de la plusvalía, la forma burguesa, en la que se han borrado las huellas de su génesis.”

Desde el punto de vista de la circulación del capital, en términos monetarios la ganancia viene constituida por la cantidad de dinero remanente después de substraer del precio neto agregado de las mercancías el capital variable desembolsado. A pesar de esta diferenciación conceptual entre los términos, en lo sucesivo emplearemos como sinónimos, sin distinción, los términos plusvalía, ganancia y beneficio, aun considerando que las formas monetarias que contabilizamos no representan el conjunto de la plusvalía generada en el sistema. En cualquier caso, el aspecto relevante lo constituye la relación entre la consideración del origen último de la ganancia o plusvalía y la medida empírica y análisis de la evolución de la tasa de ganancia, en lo que compartimos la siguiente afirmación de Foley.

La teoría del origen de la ganancia constituye la base de las explicaciones sobre la cuota de ganancia y sus cambios. La descomposición de la cuota de ganancia (...) sugiere un método de análisis porque cualquier cambio en la cuota de ganancia debe obrar a través de cambios en la cuota de plusvalía, la composición del capital o la tasa de rotación del capital. (Foley, 1986: 98)

En definitiva, el tiempo de trabajo excedente conforma el fundamento de la ganancia capitalista, mientras que el proceso de su extracción evidencia el conflicto esencial de la relación entre el capital y el trabajo.

8.2. LOS SECTORES PRIMARIOS

La estimación del valor total generado en la economía, y en concreto las partidas del plusvalor y el capital variable, requiere caracterizar lo que denominamos como *sector primario* de la economía. Siguiendo a Shaikh & Tonak (1994: 39) “los sectores (tales como la producción y el comercio al por mayor o al detalle) que están directamente involucrados en la producción y la realización doméstica del producto mercantil total serán denominados sectores primarios.” Esta esfera incluye, por tanto, las ramas a través de las cuales el producto mercantil es producido y realizado. Los dos sectores representan momentos en el ciclo global de la economía: $D—M... P ...M'—D'$.

Desde el enfoque marxista, la importancia que posee para la estimación empírica radica en que su ingreso combinado total, es decir, el producto total agregado de la producción y el comercio, expresa el precio total del conjunto de mercancías producidas. Por esta razón, la medida del precio total del producto mercantil creado en la economía exige limitarse a este sector primario, pues las partidas registradas en el ámbito secundario se originan en transferencias de porciones de valor generadas en las ramas primarias y ya contabilizadas en las mismas (Shaikh, 1984: 32; Shaikh & Tonak, 1994: 49). Por consiguiente, el plusvalor (pv) producido en la economía incluye el excedente neto del sector productivo (ENO_p) y el valor total de la esfera comercial (VT_c).

$$pv = \sum (ENO_p + VT_c)$$

En este nivel de abstracción, esta fórmula expresa “grosso modo” el numerador de nuestra variable objeto de estudio, si bien soslaya ciertos ajustes imprescindibles que abordamos en lo sucesivo. En la presente Tesis Doctoral se estiman dos dimensiones del plusvalor o ganancia, la medida general (pv) y la empresarial o capitalista ($pv_{emp/cap}$), lo que fundamenta las dos medidas de la tasa de ganancia que utilizamos en nuestro análisis.

8.2.1. LAS PARTIDAS CONTABLES DEL VALOR TOTAL DE LA PRODUCCIÓN

A continuación analizamos las partidas que componen la medida del producto en el SCNM.

i) El excedente de operación. El componente esencial del beneficio es el excedente bruto de explotación u operación (EBO), el cual se obtiene en el SCNM como un residuo (SCNM, 1998-2003: 24).² No obstante, aunque efectivamente el excedente sea un remanente debemos explicar sus componentes. Esta partida constituye en general una medida del excedente previamente a deducir cualquier cargo implícito de interés, ingresos de la propiedad pagados sobre los activos financieros, tierra u otros activos tangibles no producidos requeridos para llevar a cabo la producción, así como la imposición directa.³ Ciertos rubros pueden incluirse en el EBO o en los consumos intermedios en función de la consideración que lleve a cabo el SCN. Si entiende el pago como la contraprestación de un servicio “tipo mercancía”, se incorpora a los insumos de la empresa o al consumo final de los hogares, mientras que en tanto renta de la propiedad (montos de alquiler de terrenos e intereses implícitos) pertenece al excedente (SCN, 1970: 103 [6.46]).

El EBO incluye el beneficio empresarial y la renta de las unidades no capitalistas, es decir, la ganancia de las unidades económicas no constituidas en sociedad, como los hogares, que el SCN de 1993 denomina “ingreso mixto”.⁴ Por consiguiente, el excedente que se atribuya a la producción mercantil no capitalista se debe excluir de la partida del EBO. En consecuencia, nuestra medida del beneficio debe incluir el excedente de explotación registrado en el SCNM de los sectores que en cada caso consideremos productivos.

² “El *Excedente de Operación* representa la ganancia empresarial derivada de las actividades productivas propias de cada uno de los sectores institucionales. Se obtiene restando del valor agregado, las remuneraciones pagadas a los asalariados y los “otros impuestos netos a la producción” pagados al gobierno.” (ABC, 1993-2000: 19)

³ Siguiendo la definición del SCN (1993: 174-175 [7.82]). Según afirma INEGI, “el excedente se obtiene antes de considerar cualquier ingreso o gasto por concepto de intereses, rentas de tierras y terrenos u otras rentas de la propiedad por activos financieros o no financieros.” (ABC, op. cit: 42) Por tanto, “este concepto comprende los pagos a la propiedad (intereses, regalías y utilidades) y las remuneraciones a los empresarios, así como los pagos a la mano de obra no asalariada.” (ABC, 1991: 23) Así, los ingresos de la propiedad pagados por las empresas que toman prestados fondos o alquilan tierras o activos del subsuelo no afectan al cálculo de su excedente de operación.

⁴ Y próximo al concepto marxista de la PMNC. Para el SCN 1993 el excedente de operación y el ingreso mixto constituyen simplemente dos nombres alternativos para la misma partida contable en función de la unidad de análisis, sin consideración alguna de las relaciones sociales de producción bajo las cuales se lleva a cabo la actividad. Véase SCN (1993: 174 [7.80]).

ii) El consumo de capital fijo. En el tratamiento de la depreciación o consumo de capital fijo (CCF) radica una de las mayores diferencias entre el sistema marxista de las Cuentas Nacionales y el convencional (Sharpe, 1980: 380). Este último lo considera parte del valor agregado, cuando para la teoría marxista debería formar parte de los costos, pues constituye valor antiguo o pasado. Se habla comúnmente del PIB y del EBO porque esta categoría incluye la depreciación, como de hecho sucede en la contabilidad de México, en la cual el excedente de operación se presenta en términos brutos. Tanto el SCNM como el SCN de Naciones Unidas incluso reconocen la validez de esta crítica teórica en el error de las estadísticas, pero lo justifican en virtud de las dificultades prácticas.⁵ En efecto, son varios los factores que explican la dificultad en la medición del CCF.⁶

La consecuencia es que existe un problema en la confiabilidad de los datos de depreciación.⁷ Por consiguiente, el problema que se presenta en el SCNM tiene una doble vertiente: i) la dudosa fiabilidad de las estimaciones oficiales del CCF, y en concreto para el período 1970-2003; y ii) en relación al concepto mismo de depreciación, en el cálculo de la partida se incluyen elementos que bajo la perspectiva marxista no forman parte del acervo de capital invertido en la producción.⁸ Así, sólo nos interesa el CCF del excedente de explotación de los sectores primarios. La medida correcta del beneficio bajo los postulados de la teoría marxista exige deducir el flujo de depreciación de la partida del

⁵ "El valor agregado neto mide el valor adicional creado por el proceso de producción y por ende, debe calcularse neto, toda vez que el consumo de capital fijo es un verdadero costo de producción, pero en la práctica, este último es un concepto de difícil medición, sobre todo a nivel de cada actividad económica o de sector institucional." (SCNM, 1988-1994, I: 61; 1998-2003, I: 18) Véase asimismo SCN (1993: 147 [6.179]).

⁶ Entre los que destaca la sobrevaluación que realizan las empresas de esta partida al ser deducible para calcular el impuesto sobre beneficios. "Si se utilizaran los datos de empresas sobre depreciación, a pesar de que no incluyen a los bienes que alquilan y usan, deberían estar ajustados de los costos históricos a los precios corrientes, pero se debe recordar que las depreciaciones declaradas para fines impositivos se suelen manipular arbitrariamente para influir en las tasas de inversión, por lo que no es aconsejable su uso para fines de la contabilidad nacional." (SCNM, 1998-2003, I: 25) En este sentido, INEGI señala que "la medición del CCF como variable económica entraña serias dificultades derivadas de la complejidad de concatenar los criterios fiscales para el cálculo de la depreciación de los bienes de capital, con aspectos técnicos y económicos, como son la obsolescencia del capital y la innovación tecnológica, para la determinación de la vida útil promedio de los acervos de capital." (SCEEM, 1985-1990, II: 43)

⁷ Aldo (1999: 168) señala que los cálculos son susceptibles de cuestionarse debido a los cambios en los precios relativos de los bienes de capital y la velocidad del cambio tecnológico, que altera tanto los períodos de vida útil restante como el de reposición pertinente, relativizando su utilización.

⁸ Kato (2005: 35) señala que "en el sistema de contabilidad nacional se utiliza la definición de consumo Hicksiano para determinar la depreciación de los bienes de capital (consumo de capital fijo) es decir, se define como el consumo de todos los bienes durables usado en la producción corriente de bienes y servicios que permite mantener la capacidad productiva de la economía," y además, "el concepto de consumo de capital fue construido para el análisis de la medición del ingreso y no para el análisis de la producción."

excedente de operación del SCNM a considerar en cada caso para las dos tasas de ganancia, general y capitalista.

iii) Los impuestos. La partida de los impuestos netos de subsidios o subvenciones (Tn) forma parte del plusvalor creado en la esfera productiva, aunque no de la ganancia directamente apropiada por las unidades capitalistas. Lo podemos caracterizar como un pago de regalía que las empresas abonan al Estado y que supone una deducción de su ganancia. Si éste tiene la capacidad de apropiarse de una renta, el origen debe ser ineludiblemente la esfera productiva de la economía, pues en la circulación no hay creación de valor, tal y como ya fue considerada por el propio Marx.⁹

Podemos distinguir dos clases de impuestos:¹⁰ los impuestos a los productos (TaP)¹¹ y los otros impuestos a la producción (OIP).¹² Ambos deben recibir un mismo tratamiento para la medida del plusvalor independientemente del aspecto o proceso sobre el que incidan, por lo que se deben incorporar a la medida de la plusvalía general. Por otra parte, en el cálculo de la ganancia empresarial o capitalista excluimos ambas figuras impositivas, debido al mayor nivel de concreción que hemos atribuido a esta segunda variable.

iv) Remuneraciones de trabajadores improductivos. Un aspecto esencial en la estimación de las categorías es la distinción entre las *actividades* productivas y los *sectores* productivos, pues “los sectores productivos están compuestos por unidades de capital cuya actividad primaria es la producción de un valor de uso. Como tal, estos capitales emplean a algunos trabajadores cuyas actividades son, de hecho, parte del proceso de circulación.” (Shaikh, 1984: 34)

⁹ En un ejemplo numérico que se refiere a 1815, Marx (K, I/1: 295) descompone la producción del valor del acre y señala que la plusvalía aparece repartida en ganancia, intereses, diezmos, tasas, rentas, etc., pero como es indiferente su reparto lo toma como un agregado. Este ejercicio suyo evidencia que Marx consideraba a los impuestos como una deducción del plusvalor, pues no podían tener otro origen desde la perspectiva de la teoría laboral del valor.

¹⁰ En lo que sigue, aunque omitamos mencionar los subsidios o subvenciones, nos referiremos por simplicidad a los impuestos en términos netos.

¹¹ Gravan la producción, venta, consumo y disposición de bienes y servicios y dependen de la cantidad y/o valor de lo producido o importado. Están formados principalmente por el impuesto al valor agregado, los derechos de importación, los impuestos específicos, etc. Véase SCNM (1988-1994, I: 11).

¹² Los impuestos que no gravan a los productos y que recaen sobre las industrias por el hecho de dedicarse a la actividad productiva, independientemente de la cantidad y/o valor de lo producido. Pueden exigirse sobre la mano de obra empleada en el proceso de producción, tierras, terrenos, y se pagan independientemente de la rentabilidad de la producción. Véase SCNM, loc. cit.

Por ello, cierta fracción del plusvalor creado toma la forma de remuneración de empleados improductivos en los sectores productivos. El grupo de estos trabajadores que hemos considerado son los “Funcionarios Públicos y Gerentes del Sector Privado” (FPyGSP) y los “Supervisores y Capataces Industriales” (SyCI). A pesar de que formalmente sean asalariados, sus ingresos los debemos descontar de la partida de remuneraciones y añadirlos al plusvalor general, no así al denominado capitalista.

El primer grupo lo tomamos como índice de quienes realizan labores directivas y no pueden incluirse dentro de la fuerza de trabajo global. En lo que se refiere al segundo, representa al segmento encargado de llevar a cabo meras labores de supervisión del proceso de producción, y fundadas en el antagonismo entre capital y trabajo. Esta actividad es ajena al concepto de trabajador productivo colectivo, es decir, no se ubica en la fase de producción del circuito del capital y es, por tanto, improductiva.¹³ En nuestra hipótesis se ha pretendido concretizar al máximo, por lo que adoptamos una visión amplia del concepto de trabajador productivo como obrero colectivo global.¹⁴ En relación a estos grupos, Marx era consciente del doble carácter que poseían, en su vertiente improductiva y productiva, lo que ejemplifica la dificultad del procedimiento empírico.

El trabajo de supervisión y dirección surge necesariamente en todas partes donde el proceso directo de producción tiene la forma de un proceso socialmente combinado y no aparece como trabajo aislado del productor autónomo. Pero tiene una doble índole.

Por un lado, en todos los trabajos donde cooperan muchos individuos, la conexión y unidad del proceso se representa necesariamente en una voluntad de mando y en funciones que no afectan a los trabajos parciales, sino a la actividad total del taller, como ocurre con el director de una

¹³ Véanse al respecto Moseley (1982: 214-216; 1991: 34) y Mohun (1996: 37, 42). No obstante, existen discrepancias en la literatura. Laibman (1999: 63) considera que se incurre en “una postura evaluativa inaceptable y ya superada” ya que se parte analíticamente de la perspectiva de un sistema de relaciones sociales más avanzadas que haría de esta labor algo innecesario. Asimismo, Cámara (2003: 500) opina que “no es la necesidad de este trabajo lo que le convierte en productivo, sino simplemente en que se trata de trabajo que pertenece a la esfera de la producción y no a la esfera de la circulación.” Nuestra justificación parte de considerar la inexistencia de producción de plusvalor alguna, sencillamente porque no cabe ubicar a estos trabajadores en la fase de producción [...P...]. Estos autores olvidan que la pertenencia a dicha esfera, como criterio delimitador del trabajo productivo, no se basa en ninguna materialidad, a saber: la localización física al lado del proceso productivo, el contacto con el obrero manual, etc. Por el contrario, Nagels (1974: 72, 92) sostiene que tanto los gerentes como los vigilantes pertenecen al trabajador colectivo productivo, en definitiva, las funciones de dirección, organización, gestión, planificación y control de la fuerza de trabajo global.

¹⁴ En consonancia con el pensamiento de Marx, quien afirma que “entre todos estos trabajadores productivos figuran, naturalmente, todos los que trabajan de un modo o de otro en producir la mercancía, desde el trabajador manual propiamente dicho hasta el gerente o el ingeniero (considerados como aparte del capitalista),” (TPV, I: 141) si bien entendemos que lo denominado como gerente en el SCNM se corresponde con una actividad improductiva.

orquesta. Es éste un trabajo productivo que debe efectuarse en todo modo combinado de producción.

Por otro lado, prescindiendo por completo del departamento comercial, este trabajo de supervisión brota necesariamente en todos los modos de producción que se basan en la antítesis entre el obrero como productor directo y el propietario de los medios de producción. (Marx, K, III/7: 66-67)

v) Rentas del exterior. El objeto de estudio en esta Tesis tiene una dimensión territorial, la tasa de beneficio en la economía mexicana. La perspectiva es, pues, “interior” y no “nacional”, ya que lo relevante es el espacio económico de México y no la nacionalidad de los receptores de la renta. Por esta razón, soslayamos el flujo de rentas del resto del mundo que ajustan la medida del producto interno para obtener el producto nacional.

En las transacciones con el exterior se producen transferencias de ingreso equiparables a las existentes entre el sector productivo y la rama comercial. De la misma forma que la venta al capital comercial se llevaba a cabo por debajo de su valor, en las exportaciones sólo se retiene una parte del valor producido, al contrario que con las importaciones, que representan transferencias de valor hacia el país en cuestión.¹⁵ Sin embargo, la dificultad de la toma en consideración de estas cuestiones obliga a obviarlas en el análisis empírico, como se hace en el conjunto de la literatura existente.

vi) Consumo intermedio. La partida de insumos o consumos intermedios (CI) registra el conjunto de costes en los que incurre la unidad económica en el ejercicio de su actividad de producción. La contabilidad ortodoxa considera que no forman parte del valor agregado de la economía, pues en tal caso se produciría una doble contabilización de los mismos valores en diferentes sectores.

Por el contrario, para la teoría marxista ciertas partidas que el SCN inserta en los CI pertenecen al plusvalor. En concreto, los flujos de ingreso en forma de regalías que las ramas primarias abonan a las financieras y rentísticas son deducciones del excedente creado en el ámbito productivo.¹⁶ La medida del plusvalor exige restituirlas a la misma porque forman parte del valor nuevo creado en la economía. Sin embargo, en esta investigación, al excluir a la rama 67 “Actividades Inmobiliarias y de Alquiler”,

¹⁵ Además de las transferencias originadas en el comercio mercantil, existen pagos de salarios, dividendos, intereses, etc.

¹⁶ Por ejemplo, el monto de consumos intermedios, según el SCNM (1988-1994, I: 8; 1998-2003: 20) “incluye los alquileres pagados por el uso de bienes de activo fijo, tales como equipos y edificios, así como los honorarios, comisiones y regalías a pagar por el uso de licencias.”

obviamos esta transferencia de renta y nos limitamos al flujo que llega a la rama financiera. Por otra parte, en el cálculo de la ganancia empresarial excluimos obviamente cualquier partida de los consumos intermedios, de acuerdo a la dimensión del trabajo productivo “capitalista” al que hace referencia.

8.2.1.a. ANEXO. EL ÁMBITO PRODUCTIVO EN LA LITERATURA

En este anexo realizamos un repaso del tratamiento contable en la literatura económica respecto las partidas económicas expuestas.

En primer lugar, la exclusión del consumo de capital fijo es un rasgo común a los trabajos fundamentados en la teoría marxista (Guerrero, 1989: 468), por lo que obviamos repetir los argumentos esgrimidos tradicionalmente. No ocurre lo mismo con los impuestos, ya que la controversia radica en la consideración de su pertenencia o no al plusvalor. Como aducimos anteriormente, pensamos que los impuestos constituyen una parte del plusvalor social que adopta la forma de pagos de regalía que las unidades capitalistas del ámbito primario deben transferir al poder estatal. De acuerdo a la teoría laboral del valor, su origen no puede ser otro que el tiempo de trabajo impago de los trabajadores productivos.

No obstante, autores como Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995: 128) no incorporan los impuestos a su medida del plusvalor, por lo que “esta omisión resulta en una subestimación de las verdaderas medidas marxianas del valor añadido, la plusvalía y la tasa de plusvalía,” como acertadamente critica Maniatis (1996: 43). Asimismo, Mage (1963) utiliza un concepto de plusvalía que deja al margen el conjunto de los impuestos, directos e indirectos, pero se debe a su particular definición de las categorías marxistas del plusvalor y el capital variable, ambas consideradas por él como magnitudes netas de impuestos. Este autor señala que “la plusvalía es la porción del trabajo excedente social que asume la forma de valor y que es apropiado en esta forma por las clases propietarias. Es dividida en tres categorías: ‘beneficio de la empresa’, interés’ y renta’,” (Ibíd.: 61) llegando incluso a atribuir este planteamiento a Marx, entendiendo que “definió la plusvalía como una parte de la renta nacional (neta de consumo de capital) disponible para el consumo e inversión de la clase capitalista.” (Ibíd.: 164)

Mage comete el error de identificar lo que en verdad no es sino una forma modificada de la plusvalía, y legítimamente utilizable en una expresión determinada de la tasa de beneficio, con el propio concepto de plusvalor. Su definición teórica es evidentemente errónea, pues la fuente del plusvalor es el tiempo de trabajo extra de los trabajadores improductivos con independencia de las formas dinerarias que adopte y los receptores últimos, aspectos ciertamente irrelevantes en la definición del concepto. En el análisis empírico, la opción de Mage puede ser acertada en función de los objetivos de su investigación y el nivel de concreción con el que desee estimar la tasa de ganancia, habida cuenta de las diferentes formulaciones que puede adoptar esta categoría. Pero al tratar de justificar un recurso empírico-concreto con la conceptualización expresada en el grado de abstracción de la obra de Marx incurre en un serio error. Lo que no puede hacerse es fundamentar un

procedimiento legítimo sobre la base de una definición falsa ignorando los eslabones intermedios que pueden justificar una medida empírica diferente del concepto teórico.

Por otra parte, en lo que se refiere a los consumos intermedios, existen trabajos que no siguen nuestra metodología fundamentada en la obra de Shaikh & Tonak (1994) y estiman la actividad de circulación de una forma diferente, lo que exponemos en la siguiente sección.

Finalmente, en el tratamiento de las remuneraciones radica una de las fuentes de discrepancia más agudas, particularmente en relación al monto de remuneraciones de los trabajadores improductivos. Autores como el propio Mage se basan en la clasificación del SCN, en su caso el Censo de Manufactureros de Estados Unidos,¹⁷ con el fin de delimitar los trabajadores productivos e improductivos en los sectores de la producción, lo que suele caracterizar como obreros y empleados. Sin embargo, no incluye el monto de estas percepciones en el plusvalor. En su opinión, del carácter socialmente necesario de ciertos desembolsos se deriva que no pertenecen al excedente. “El tratamiento apropiado para el desembolso en gastos improductivos en general, siempre que sean ‘socialmente necesarios’ bajo la forma existente de organización social, es considerarlos como parte del capital constante avanzado y gastado.” (Ibíd.: 66)¹⁸

Años después, Smith (1993) mostraba su acuerdo con la consideración de estos gastos como un coste general para el sistema: “en términos teóricos del valor, como elementos del “capital constante” cuyos valores de uso son consumidos en el proceso de reproducción del capital social, pero cuyo valor es preservado y reaparece en el valor bruto del producto.” (Ibíd.: 264) En conclusión, el capital variable sui generis desplegado por el capital improductivo sería, desde el punto de vista del capital social, cualitativamente similar al capital constante. En este enfoque, los gastos improductivos como los salarios de trabajadores improductivos incrementan el precio de las mercancías de la misma forma que el capital constante. Por otra parte, de igual forma que Mage, rescata el concepto de “socialmente necesario” para explicar su incremento secular en medio de una competencia que debe reducir progresivamente los costes. El error de esta concepción es señalado de forma muy apropiada por Cámara, por lo que reproducimos su crítica.

Este enfoque está basado en una interpretación incorrecta del proceso de acumulación de capital, porque ponen en el centro de su análisis la evolución de la tasa de ganancia antes que la evolución de la masa de ganancia. (...) Si los gastos improductivos se transfieren al valor de las mercancías, un crecimiento en la actividad improductiva no supone ninguna dificultad añadida para la acumulación, puesto que la masa de plusvalía producida no se ve alterada. Según este enfoque, ¡el crecimiento de la actividad improductiva no supone ningún freno a la producción de plusvalía y a la acumulación! (Cámara, 2003: 237)

Esta interpretación adolece de una concepción que no compartimos del trabajo productivo, y es la idea de recurrir a lo “socialmente necesario”. Por otra parte, tampoco puede justificar

¹⁷ Mage afirma que “en el sector privado capitalista, la división marxiana entre trabajo productivo e improductivo se corresponde con bastante precisión a la práctica usual de contabilización de costes.” (Ibíd.: 60) Gillman (1957: 110) sigue este supuesto por la disponibilidad estadística, aun reconociendo que son varios los grupos de empleados a considerar como productivos.

¹⁸ Mage reconoce que Marx nunca lo defendió explícitamente, lo que justifica en virtud de que en los esquemas de reproducción se abstrayera por completo de las esferas improductivas (Ibíd.: 67).

adecuadamente la atribución al capital constante. Esta idea no juega ningún papel en el análisis de Marx más que en el proceso de reproducción capitalista, en el cual tanto la producción como la circulación son absolutamente necesarios, lo que no es óbice para caracterizar la improductividad de la circulación. Cualquier interpretación sobre esta cuestión debe fundamentarse en el valor, su producción y transferencia a las mercancías.

8.2.2. EL CAPITAL COMERCIAL

En este epígrafe abordamos la actividad del segundo componente de lo que hemos caracterizado como sector primario de la economía, el capital comercial. Marx analiza este segmento del capital social global en la sección 4ª del volumen III de *El Capital*, por lo que a continuación nos limitamos a exponer brevemente el ciclo que recorre, para explicar después las implicaciones que muestra para nuestros cálculos.

8.2.2.a. EL CICLO DE VALORIZACIÓN Y LA CONTABILIZACIÓN EN EL SCNM

El ciclo de valorización del capital comercial viene dado por la expresión $D—M—D'$. El capitalista comercial desembolsa una suma de dinero D con la que adquiere del industrial su volumen de mercancías (M) para venderlas en el mercado. Su función radica en la realización del plusvalor contenido en ellas, es decir, la metamorfosis formal de las mercancías, por la que obtiene una suma de dinero D' .¹⁹ La diferencia entre esta suma final (D') y el monto inicial desembolsado por el capitalista industrial constituye la plusvalía global creada en la fase de producción, mientras que la ganancia apropiada por el capital comercial surge de la diferencia de precio entre la suma que abona al capital industrial y la que obtiene por su venta. Este beneficio le corresponde como porción del capital social global, puesto que forma parte del proceso de formación de la tasa promedio de ganancia. En consecuencia, la presencia del capital y la ganancia del comercio suponen una reducción de la parte de la plusvalía que corresponde al capital industrial.

El capital comercial está inserto en la reproducción global del capital y las mercancías. Su actividad se enmarca en el proceso de circulación, por lo que es un capital improductivo que involucra actividad y desembolsos de carácter asimismo no productivo que suponen una deducción del plusvalor global. Sus gastos no se limitan a la adquisición de las mercancías producidas por el capital industrial, sino que se presupone una

¹⁹ La naturaleza específica del capital comercial no se ve alterada por que sus funciones propias las realice un capital único especializado en ellas o por el mismo capital industrial productivo.

inversión adicional en medios de circulación. Estos desembolsos de carácter improductivo por parte del capital comercial no encarecen el producto ya que no añaden nuevo valor. La diferencia de precio entre las transacciones de las cuales nace la ganancia comercial debe financiar el conjunto de los gastos en los que necesariamente incurre en el desempeño de su actividad, y ello debido a que la plusvalía fue generada en la fase de producción industrial.

Por otra parte, se ha de tener presente que el análisis de Marx se refiere a ciertas formas del capital en su pureza, construyendo su exposición teórica sobre la base de esta abstracción. La reducción de la misma que requiere el estudio empírico obliga a considerar las formas fenoménicas (y por tanto “impuras”) que hacen este análisis más complejo, según comprobamos a continuación.

El SCNM considera la actividad comercial como un sector productivo. El valor de su producción se contabiliza como la diferencia entre los costos y los ingresos que surgen de la reventa de dichas mercancías. El problema que aflora radica en la imposibilidad de identificar una categoría conceptual y con un cierto grado de abstracción como la del capital comercial según es expuesta por Marx, y que hemos sintetizado en la sección anterior, con las formas concretas tales como se manifiesta en la realidad concreta de México y se recogen en el SCNM. Esta actividad está presente en el conjunto de sectores de la economía, pero fundamentalmente en dos ramas de la Contabilidad Nacional, la rama 62 “Comercio” y la 67 “Actividades Inmobiliarias y de Alquiler”, por lo que a continuación las analizamos.

8.2.2.b. LA RAMA COMERCIAL

En la rama 62 el SCNM incluye las actividades comerciales al por mayor y al por menor. Comprende los establecimientos cuya actividad principal es la compra y venta sin transformación de productos nuevos y/o usados (SCNM, 1980-1986, III: 11). El registro contable sufrió una ampliación de la cobertura a partir de la serie 1980-1993 con la inclusión de las actividades de comercialización de Petróleos de México (PEMEX), lo que ha originado que se incrementara su participación relativa en el PIB (Ibíd.: 2).²⁰

²⁰ Antes, el comercio de PEMEX se registraba en las ramas 06, 33 y 34, ya que la información disponible no permitió la identificación explícita de la actividad comercial (Ibíd.: 12). La modificación metodológica supone una mejora en la delimitación de la actividad del comercio por lo que no necesitamos llevar a cabo ajustes adicionales.

Aunque en general, como veremos, los estudios empíricos han identificado esta rama con el capital comercial en tanto que capital improductivo que realiza funciones improductivas, se deben realizar algunas precisiones al respecto por más que la limitación estadística lleve a que el trabajo práctico las soslaye. La actividad pura del comercio se limita al paso formal M—D, pero en la práctica esta actividad se halla entrelazada con actividades de producción,²¹ lo que constituye la prolongación de la producción en el seno de la circulación. Si bien en términos conceptuales unas actividades y otras son fácilmente distinguibles, y de hecho así debe fundamentarse, aislando los procesos de producción y circulación, en la práctica es sumamente complicado justificar apropiadamente una separación tal.²²

Esta dificultad se ahonda al referirse incluso a la labor de un mismo trabajador, cuya separación puede tener únicamente un sentido conceptual y no práctico. Un vendedor, por ejemplo, puede llevar a cabo en ciertos momentos labores productivas como la del empaquetado, la preparación última de ciertos productos (visible sobre todo en el sector de la alimentación), distribución, almacenamiento, etc. Constituyen actividades que no se vinculan al cambio formal de propiedad, sino que inciden sobre las propiedades objetivas de la mercancía como valor de uso, aunque no supongan una transformación como la que menciona el SCNM.

En la realidad, por tanto, es casi imposible que un capital comercial se limite a realizar las transformaciones de cambio de forma, sino que normalmente toma ciertas funciones industriales y productivas, pero en esta medida no funciona como capital comercial, sino que agrega valor, evidenciando el hecho de no ser sino una forma del capital industrial. En palabras de Rojas (1980: 85) “la interpenetración de las esferas de la producción y de la circulación plantea el problema de la distinción de las formas reales y de las formas puras del capital a fin de llegar a una idea del costo de la producción y del costo de la circulación.” Estas diferencias entre las formas puras y reales del capital se

²¹ Como afirma Freeman (1991: 98), resulta “difícil de estimar porque las actividades de circulación están siempre vinculadas a las actividades que añaden valor real.” De manera similar a nuestro planteamiento proceden Zerda & Sarmiento (1989: 146).

²² De igual forma, Gouverneur (1983: 246-247) lleva a cabo la siguiente reflexión: “hemos realizado una división entre los trabajadores ‘considerados como productivos’ y los ‘considerados como improductivos’. El uso de las comillas es deliberado, ya que esta división no se corresponde con una división rigurosa (...) Por un lado, incluso dentro de las categorías ‘consideradas como productivas’ (...) un cierto número de trabajadores (...) llevan a cabo inevitablemente actividades improductivas de circulación o de producción ‘interna’ no mercantil. Por otro lado, dentro de las categorías ‘consideradas como improductivas’ (...) encontramos trabajadores que de hecho llevan a cabo actividades de producción de mercancías.”

dejan sentir en el momento del conocimiento empírico y fenoménico de la estadística de la contabilidad social (Ibíd.: 90).

En tanto que la actividad comercial supone una función improductiva, el registro contable de su producción es una deducción de la plusvalía. Al mismo tiempo, en tanto que actividad inserta en el proceso de reproducción del capital y por tanto como porción del sector primario, su producto total lo debemos contabilizar en la plusvalía total. No existe un doble registro de sus partidas. Así pues, los consumos intermedios, remuneración de asalariados, imposición neta y excedente de explotación los debemos incorporar íntegramente al plusvalor.

Se impone no obstante un ajuste añadido. El sector comercial no realiza su actividad única y exclusivamente con el sector productivo de la economía, sino con unidades no capitalistas, lo que conforma un circuito de ingreso diferente del capitalista. Nos debemos limitar al circuito de producción y realización de las mercancías en condiciones capitalistas, lo cual exige limitarse a las partidas del producto total de la rama comercial involucradas en dicho proceso. Así, el valor total del producto neto del comercio (VP_C) lo podemos descomponer en sus dos componentes, productivo capitalista (cp) y de la producción no capitalista ($PMNC$).

$$VP_C = VP_{cp} + VP_{PMNC}$$

De estos dos, sólo el VP_{cp} lo debemos incluir en el plusvalor, el cual está formado por los insumos (CI_{cp}), remuneraciones (RA_{cp}), impuestos netos (Tn_{cp}) y excedente de operación (EO_{cp}). En conclusión, la consideración del sector comercial hace que la plusvalía producida se divida en ganancias (industriales y comerciales) y costos de circulación, insumos y remuneraciones. Si el valor total de la producción no se ve afectado por la inclusión del comercio, sí incide sobre el plusvalor, y por extensión el valor nuevo, ya que una parte se ha incorporado en la Contabilidad Nacional como un falso coste intermedio. La consecuencia es que la relación convencional de beneficios a salarios se ve sumamente disminuida en relación a la contrapartida marxista de plusvalía a capital variable por el conjunto de los gastos de circulación (Shaikh, 1984: 21-23).²³

²³ Observamos que el SCNM sobreestima el capital variable por la medida de las remuneraciones, reduce el plusvalor por tales salarios y los insumos comerciales, y asimismo el valor nuevo por la medida de estos últimos.

La distinción entre la producción y la circulación dentro de la actividad comercial que registra el SCNM no es posible llevarla a cabo aun cuando nos limitáramos a considerar la actividad comercial de los vendedores, por lo que la medida del plusvalor general se realiza bajo el supuesto de que este ámbito es improductivo.²⁴ Nuestro excedente se ve incrementado, en este caso, por el valor total del circuito capitalista del comercio. En lo que respecta a la ganancia empresarial, al considerar esta rama como capitalista incluimos solamente la partida del excedente neto de operación una vez deducido el que corresponde a la PMNC, de igual forma que procedemos con otros sectores.

8.2.2.c. LOS SERVICIOS DE ALQUILER

El alquiler es una forma determinada de llevar a cabo la venta de las mercancías. En lugar de realizar el valor de la mercancía en un acto, esta venta se fracciona en el tiempo realizándose en etapas sucesivas. El análisis de la rama de alquileres resulta en este sentido equiparable a la del sector comercial porque esta última actividad agrupa a tales servicios.²⁵

La actividad de alquiler se registra en el SCNM en la rama 67 “Actividades Inmobiliarias y de Alquiler”. Hasta la serie 1988-2003 esta rama se refería únicamente al alquiler de inmuebles y se limitaba a los subgrupos de viviendas, edificios no residenciales y corredores de bienes inmuebles. A partir de 1988 se amplía considerablemente su cobertura al incluir además el alquiler de equipo de transporte, equipo electrónico y servicios de procesamiento de datos, alquiler de otro tipo de maquinaria y equipo en general, así como el alquiler de efectos personales y enseres

²⁴ Shaikh, op. cit.: 35, reconoce igualmente la necesidad de realizar una distinción en la rama comercial entre actividades de producción y circulación, de la misma forma que se debe realizar en los demás sectores. Este autor señala que “debiéramos hacer un ajuste similar para el sector comercial, en cuanto que algunas actividades dentro de este sector envuelven transformaciones adicionales de los valores de uso. Sin embargo, estas actividades son probablemente muy pequeñas en relación a la actividad primaria de comprar y vender. Además, no existen datos adecuados sobre esto. Por lo tanto, suponemos que todos los salarios del sector comercial corresponden a actividades improductivas.” Asimismo lo consideran Valenzuela (1978: 123), Zerda & Sarmiento (1989: 146), aduciendo igualmente la carencia de datos, y Freeman (1991: 99), quien reconoce que la consideración del sector comercial como improductivo supone una sobrestimación de estas actividades. En este sentido, nuestro supuesto tiene una justificación similar.

²⁵ Como señalan Shaikh & Tonak (1994: 254) “el alquiler de edificios y bienes de equipo son actividades en las que los valores de uso de los bienes producidos tales como un edificio son vendidos por etapas (‘alquilados’) a lo largo de su periodo de vida.”

domésticos,²⁶ excluyéndose los servicios contabilizados en la rama 63 “Restaurantes y Hoteles”.

Para evaluar la actividad comercial del alquiler nos encontramos por tanto con una serie de problemas: i) la cobertura diferenciada en las distintas series, si bien es más apropiada la última; ii) la disponibilidad limitada de datos, pues únicamente se ofrecen del valor agregado bruto de los distintos subgrupos, sin poder diferenciar las partidas de consumos intermedios, remuneraciones, impuestos netos y excedente de explotación; iii) la gran dificultad para estimar la actividad de las unidades no capitalistas que llevan a cabo actividades de alquiler, aunque ciertamente sería factible ignorar su presencia, pues cabe pensar que sólo esté presente de forma significativa en el alquiler de bienes personales;²⁷ y por último, iv) la principal limitante radica en diferenciar en los valores del SCNM lo que corresponde a una venta aplazada y a un pago de renta. Se debe tener en cuenta que una parte considerable del alquiler oculta la renta del solar en el que se ubica y no refleja el coste de la construcción, fase en la que se añade el total del valor del inmueble.²⁸ Soslayar esta cuestión implicaría una sobreestimación de la magnitud del plusvalor.

Como hemos señalado, en la investigación obviamos la actividad de los servicios de alquiler y, por consiguiente, nuestra medida de la actividad del capital comercial se limita a la rama 62 del comercio al por mayor y al por menor.

8.2.2.d. ANEXO. EL CAPITAL COMERCIAL EN LA LITERATURA

La revisión de la literatura que llevamos a cabo en este anexo aborda en primer lugar las cuestiones que conciernen a los autores que han considerado la improductividad del sector comercial del SCN, y en segundo lugar, quienes defienden que esta rama es productiva.

i) Sector improductivo. En general, la literatura marxista ha tratado al sector comercial como improductivo. Es el caso de la obra de Shaikh & Tonak (1994), así como los trabajos inspirados en su metodología.²⁹ Ya mencionamos anteriormente que estos autores eran conscientes de la existencia de trabajo productivo en esta rama, si bien su limitada magnitud y la imposibilidad estadística les llevaron

²⁶ Se integran partidas que anteriormente figuraban en las ramas 64 “Transporte” y 72 “Otros Servicios”. Véase SCNM (1988-1994, I: 21).

²⁷ Lo que se relaciona con la cobertura diferenciada ya mencionada, pues con la ampliación de la cobertura de la rama se incorporan una serie de actividades en las que el VNC posiblemente esté presente de forma algo más significativa respecto las series anteriores.

²⁸ Aspecto sobre el que también llaman la atención Moseley (1982: 252), Freeman (1991: 90-91) y Shaikh & Tonak (1994: 51, 253-254).

²⁹ Véanse Papadimitriou (1987), Freeman (1991) y Kalmans (1992), entre otros.

a considerar el total de la actividad como improductiva. En este sentido, estos autores realizan la siguiente reflexión.

Deberíamos en principio intentar separar las actividades productivas de las no productivas en los sectores de no producción, así como hacemos para los sectores de producción, pero hay una carencia de datos. Asimismo, existe una genuina asimetría entre sectores de producción y de no producción. Todas las empresas capitalistas deben dedicar una cierta cantidad de sus actividades a comprar y vender y a financiar; por tanto, incluso los sectores productivos tendrán una cantidad significativa de actividades no productivas. Sin embargo los sectores de no producción no tienen tal razón sistemática para incorporar actividades de producción. (Shaikh & Tonak, 1994: 109n)

Sin embargo, lo acertado de este argumento no excluye la ausencia en su obra de una consideración de la distinción de las formas puras y reales de los segmentos del capital social total, entre lo que destaca el capital comercial. Autores como Moseley (1982: 359-361; 1991: 172-173), a pesar de que en su razonamiento teórico aboga por esta inclusión (véase Moseley, 1982: 274), y Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995), agregan únicamente el producto neto del sector comercial al plusvalor, dejando así fuera a los consumos intermedios. Estos autores no siguen la distinción entre esferas primarias y secundarias en la economía, lo que implica que no todos los ámbitos improductivos deben recibir el mismo tratamiento contable.

Kalmanovitz (1989) discute explícitamente la metodología que defienden Shaikh y Tonak en el tratamiento del valor total bruto de las ramas comerciales. Este autor sostiene que la transferencia de ingreso del sector productivo al improductivo no tiene el carácter de un flujo anual que les ceda el sector productivo, sino que preexiste y debe obtener la ganancia media. Por tanto, no comparte la inclusión del capital constante (CCF y CI) y variable (RA) en la medida del plusvalor, “y el error es grave porque significa que los capitalistas llegan a sus actividades improductivas sin un peso en el bolsillo para financiar sus instalaciones, equipos, inventarios y nóminas,” (Ibíd.: 12-13) considerando que “el $c+v$ del sector comercio no ha podido salir de la plusvalía del sector productivo.” (Ibíd.: 13) Sin embargo, Kalmanovitz olvida que la única fuente de valor y plusvalor no puede ser sino la actividad productiva. Si ese $c+v$ que señala no ha tenido tal origen, debería demostrar de dónde procede. A nuestro entender, la lógica de la ley del valor exige que procedan de la actividad productiva, lo que obliga a tratarlos como una deducción de la actividad de producción.

ii) Sector productivo. Como señalamos, normalmente las ramas comerciales se han registrado como esferas improductivas, ya sea por carencia de datos para establecer una delimitación adecuada o por sustentar tal idea en el argumento teórico. No obstante, encontramos ciertas excepciones. Moseley (1982; 1991) opina que existe una porción de trabajo productivo en el sector del comercio, para lo cual desarrolla un supuesto (arbitrario) en el cual asume que el trabajo productivo representa la mitad del número de empleados de no supervisión, mientras que el resto se incluye dentro de la actividad improductiva (Moseley, 1982: 364-365, 370; 1991: 177, apéndice B.4a). Posteriormente, aunque refina el supuesto mediante la clasificación de ocupaciones, asume no obstante que los vendedores y oficinistas, como oficios representativos del comercio, no llevan a cabo ninguna acción productiva (Moseley, 1982: 285). A nuestro entender, incluso esta mejora de sus cálculos no está exento de problemas. Moseley confunde el ámbito conceptual en el sentido expuesto por Marx y el registro del SCN. Los vendedores también llevan a cabo labores productivas, aunque resulte factible pensar en que

la mayor parte de su labor es improductiva y proceder según este supuesto. La cuestión radica, según se expuso, en que subyace la diferencia no sólo entre el concepto y la representación de las estadísticas ortodoxas, sino entre la actividad práctica de un mismo sujeto. Si bien puede ser aceptable tal método, resulta pertinente a nuestro entender una reflexión que aclare la concepción teórica y justifique el procedimiento práctico. Por estos inconvenientes hemos optado por la medida de dos cálculos de la rentabilidad, ya que sobre la base de la información existente no es posible llevar a cabo una delimitación exacta.

Gouverneur (1983: 246) incluye toda la actividad comercial dentro de las esferas productivas de la economía, procedimiento seguido por Guerrero (1989) y Cámara (2003). Guerrero establece la necesaria distinción entre la forma abstracta del capital comercial según lo expone Marx y la forma concreta tal y como se registra en el SCN.³⁰ Sin embargo, su procedimiento empírico se aparta de la argumentación teórica, en la que asegura que los desembolsos en las actividades de circulación suponen deducciones del plusvalor global. Reproducimos sus reflexiones porque muestran implicaciones para temas posteriores de nuestra metodología, en concreto, respecto la contabilización de los salarios de las esferas improductivas y no capitalistas.

Desde el punto de vista de la elaboración de un sistema global de contabilidad nacional, estos salarios deben considerarse parte del capital variable global adelantado en el país. La razón es que la contabilidad nacional debe registrar, no sólo el proceso de producción inmediato, sino el proceso global de la producción capitalista (incluida la circulación); es más: no sólo la producción capitalista, sino también otros tipos de producción mercantil, no capitalista; y, más aún, debe tener en cuenta, precisamente por ser nacional, la incidencia de aquellos trabajos que —aunque exteriores a la producción mercantil y, por tanto, ajenos a la producción de valor y de renta nacional: por ejemplo, el trabajo de los funcionarios— tienen, sin embargo, una notable repercusión sobre la configuración última de la contabilidad nacional, en la medida que afectan a la determinación definitiva de la magnitud del capital variable global y de la plusvalía, y, por tanto, a la distribución de la renta nacional. (Guerrero, 1989: 454)

Compartimos esta necesidad en la elaboración de una Contabilidad Nacional de raíz marxista, pues se debe tener en cuenta que ciertas partes del excedente global resultan ser desembolsos en salarios. Este procedimiento muestra su pertinencia para muchos análisis de la economía, la política, y desde variadas perspectivas. Sin embargo, para el objetivo de medir la rentabilidad del capital se debe ser cauto y coherente con el método y los objetivos trazados. A tal fin, se pueden medir diferentes dimensiones de la cuota de ganancia incorporando en cada caso diferentes partidas siempre y cuando respondan a la lógica del argumento teórico. Lo que nos distancia del trabajo de Guerrero es la perspectiva que adoptamos, discrepancia que reaparecerá posteriormente en diversas partes de nuestro análisis empírico. Frente a la prioridad por determinar la distribución de la renta última, para lo cual

³⁰ Véase Guerrero (1989: 366-367; 1993). Este autor señala que “para Marx, una cosa es el comercio y otra la circulación. El comercio es una ‘prolongación de la producción fuera de la producción misma’, y consiste en realidad en actividades materiales de transporte, distribución, almacenamiento, clasificación, empaquetado (...) de mercancías, actividades todas que contribuyen a dar la forma final al producto. Por el contrario, la circulación consiste en el traspaso de la propiedad de la mercancía, y en otras actividades íntimamente relacionadas con ello (cobro, contabilización, gestión de créditos, etc.). Como tal, la circulación —o, como la llamaba Marx, la circulación pura— es una actividad que debe estar presente en todos los ramos de la producción cuando ésta adopta la forma mercantil.” (Guerrero, 1993: 17)

podría ser legítimo incluso adentrarse en la intervención estatal, o los requerimientos de elaborar una Contabilidad Nacional que registrara absolutamente todos los flujos de valor de la economía, en esta investigación hemos establecido una prioridad distinta, la medida de la rentabilidad promedio, además, en cierta manera debido a la disponibilidad estadística de México.

En lo que respecta a su método, no compartimos la agregación de ciertas remuneraciones para este objetivo de medir el beneficio, que en ningún caso pueden ser caracterizadas como capital variable. En cualquier caso, Guerrero (1989: 451) tiene razón al destacar que la actividad comercial está presente en todas las ramas de la economía, incluyendo las productivas, pero no en considerar que “desde el punto de vista del trabajo productivo en general, el trabajo desarrollado en la esfera comercial es trabajo productivo si está organizado en términos capitalistas, será trabajo productivo, al igual que las actividades de otras ramas productivas.” (Guerrero, 1993: 16)³¹ El reconocimiento de la existencia de labor de producción en estas actividades no supone ni mucho menos que sea similar cuantitativamente a los restantes sectores. Asimismo, tampoco es posible escudarse en el hecho de que “la opinión del propio Marx no es, pues, que la circulación ‘pura’ absorberá proporciones crecientes de trabajo en el total del trabajo requerido para el desarrollo del proceso capitalista de producción, sino todo lo contrario, que absorberá proporciones cada vez menores.” (Guerrero, 1989: 365) En este caso, Guerrero mezcla un juicio respecto de la tendencia relativa de la actividad con la conceptualización de su carácter, y éste no puede fundamentarse en aquella.

8.3. EL SECTOR SECUNDARIO

En esta sección abordamos lo que en la obra de Shaikh & Tonak (1994) se denomina sector secundario de la economía, debido a que su valor de producción se encuentra previamente contabilizado en la esfera primaria.

Por sector secundario aludimos al ámbito de la economía implicado en la recirculación del valor creado en las esferas primarias. Expresado de otra forma, estos movimientos secundarios se definen por derivar sus ingresos de la recirculación de los flujos de dinero generados en los sectores primarios y/o de la circulación de derechos socialmente validados sobre porciones de tales flujos primarios.³² Constituyen los pagos

³¹ En esta misma línea se expresa Cámara (2003: 230), quien considera que “el sector comercio (y todos las ramas de actividad mercantiles de la contabilidad nacional) como sectores productivos desde el punto de vista del capital.” En este sentido, nos remitimos a una afirmación de Marx (K, II/4: 163) especialmente clarificadora al respecto: “la función del capital comercial suscita aquí cierta ilusión (...) si mediante la división del trabajo una función que, en y de por sí, es improductiva, pero constituye un momento necesario de la reproducción, se transforma de una operación accesoria de muchos en la operación exclusiva de pocos, en su negocio particular, no por eso se transforma el carácter de la propia función.”

³² Así, la renta pura de la tierra es un pago de regalía pagado por el acceso a la tierra, el interés una regalía por el acceso al dinero y al crédito, una patente u otra cuota es equivalente, pero por el acceso a un proceso o bien específico, y de igual forma, un impuesto al Estado se puede considerar una regalía al poder soberano.

por renta de la tierra, intereses del sector financiero, cuotas, tasas, impuestos al Estado, etc.; en definitiva, se caracterizan genéricamente como “pagos de regalías”.

Las transferencias entre ambas instancias, primaria y secundaria, no se realizan sólo directamente, sino también de forma indirecta.³³ En cualquier caso, el aspecto crucial a considerar es que “ya que las fuentes originales de estos ingresos del sector secundario ya han sido capturadas en las cuentas del sector primario, no podemos contabilizarlas otra vez en la medida del valor total.” (Shaikh & Tonak, 1994: 53) El producto total es generado y realizado en el sector primario, por lo cual en los ámbitos secundarios no se registra ninguna producción o valor adicional. Los flujos secundarios son parte, en efecto, del total de transacciones de la economía, pero no del valor o producto total. En realidad, en cuanto constituyen meramente una recirculación de transferencias debemos excluirlas de nuestra medida del producto o valor total, que sigue siendo el contabilizado en el sector primario, ya que estos pagos constituyen transferencias y no adquisiciones de mercancías. En consecuencia, las transferencias de regalías en general no alteran las medidas marxistas de las categorías del sector primario.

8.3.1. CONTABILIZACIÓN DE LOS FLUJOS SECUNDARIOS

El SCN recoge estas transferencias de diferente forma, razón por la que el efecto neto sobre la medida convencional es indeterminado. Existen diversas posibilidades según se registren como costos o desembolsos.

i) Las regalías que el sector primario abona en concepto de renta a la rama inmobiliaria o intereses a la esfera financiera se incluyen en la Contabilidad Nacional entre los insumos, reduciendo así la medida ortodoxa frente a la marxista en la esfera primaria del producto total.³⁴ No obstante, estos pagos reaparecen en la contabilización del valor bruto de la producción de los sectores secundarios, y en el caso de los intereses, se descuenta creando un apunte ficticio negativo de intereses imputados como consumo intermedio para el conjunto de la economía. Parte de estas regalías se registran como los insumos de las ramas secundarias, con lo cual, lo que se contabiliza como producción neta de esta esfera es inferior a lo que abona el sector primario.

³³ Ello acontece cuando los hogares abonan como regalías una parte de su ingreso obtenido en el ámbito primario.

³⁴ Curiosamente, las empresas contabilizan los intereses pagados como parte de los desembolsos del valor agregado, en contradicción con la metodología del SCN. Véase al respecto Shaikh & Tonak, op. cit.: 54.

ii) Ciertas regalías se contabilizan como desembolsos del valor agregado. Los intereses netos y dividendos pagados a las familias, los extranjeros y el gobierno (así como los impuestos indirectos de las empresas) se incluyen dentro del producto neto. Al proceder de esta forma la medida del valor agregado se mantiene intacta al no haber una transferencia de valor desde el circuito del capital, por lo cual no se altera la relación entre el valor agregado ortodoxo y marxista.

iii) Los agentes mencionados, familias, gobierno y resto del mundo (extranjeros) que obtienen sus ingresos del sector primario pueden abonar una parte a los sectores secundarios como renta o intereses. En este caso los flujos originarios de valor del ámbito primario no se ven afectados. Por contra, las ramas secundarias que reciben estos pagos incrementan sus ingresos y las cuentas ortodoxas registrarán este volumen incrementado como un aumento de su producción. Sin embargo, se trata en realidad de una duplicación en el registro contable, pues estos flujos ya están contabilizados en los sectores primarios en los cuales se generaron, es decir, en las propias cuentas de las empresas en las que surgieron estos ingresos. El producto bruto de este sector no incluye únicamente la renta transferida desde el ámbito primario, por lo que sobreestima la medida marxista del plusvalor. Por tanto, la medida ortodoxa agregada se eleva en relación a su contrapartida marxiana.

En conclusión, en la medida que el SCN no asume la especificidad de la producción capitalista y asimila diversas actividades, capitalistas o no, y productivas o no, altera sustancialmente la contabilización del valor nuevo. Así, pareciera que existiera una creación de valor en la circulación, cuando en realidad el proceso que se lleva a cabo es una transferencia de ingreso entre diferentes circuitos, el del capital y el de la renta o ingreso no capitalista. Como bien apuntan Shaikh & Tonak (1994: 56) “el beneficio agregado es la suma del plusvalor realizado y la transferencia neta de valor entre circuitos de capital y circuitos de ingreso.” La inclusión de los ámbitos secundarios profundiza en la divergencia entre el excedente de explotación que registra la contabilidad convencional y la marxista, pero no significa que la plusvalía deje de fundamentar la ganancia del capitalista. Sucede, por tanto, que ciertas partidas que conforman el beneficio total no se derivan de la plusvalía, sino de intercambios entre diferentes circuitos de valor.

A continuación vamos a analizar dos segmentos del capital, el capital a interés de la actividad financiera y la propiedad que faculta la apropiación de renta. Ambos forman parte de lo que caracterizamos como el sector secundario de la economía.

8.3.2. EL CAPITAL FINANCIERO

8.3.2.a. EL CIRCUITO DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL A INTERÉS

El circuito de valorización del capital a interés viene dado por la expresión $D \rightarrow D'$ o $D \rightarrow D+i$, en la que aparentemente la fase de producción no existe. El propietario de una suma de dinero "D" presta al capitalista industrial este monto a cambio de una tasa de interés que le proporcionará una ganancia "i". Este capital se manifiesta para su propietario como un valor de uso con capacidad aparente de creación de valor en la circulación, por lo que "en el capital productor de interés es donde la relación capitalista alcanza su forma más externa y más fetichista. Tenemos aquí $D \rightarrow D'$, dinero que engendra más dinero, valor que se valoriza a sí mismo, sin el proceso que media ambos extremos." (Marx, K, III/7: 373) En realidad, se oculta que este beneficio se origina en el plusvalor que se crea en la fase de producción del ciclo de valorización del capital industrial, puesto que la actividad de intermediación financiera no puede generar por sí misma valor nuevo. Así, el ciclo verdadero del capital a interés es $D \rightarrow D \rightarrow M \rightarrow M' \rightarrow D'$, es decir, préstamo inicial del dinero ($D \rightarrow D$) y, tras el ciclo productivo y comercial, obtención de una suma incrementada D' .³⁵

El interés es una forma metamorfoseada de la ganancia global del capital que adopta la plusvalía apropiada por el capital a interés. Su propietario participa de la ganancia global en función del monto de su capital desembolsado, y recibe la parte alícuota que le corresponde, la tasa promedio de beneficio. El ciclo de valorización del capital a interés representa un movimiento aislado o ajeno al circuito general del capital, con lo cual, en tales términos se le puede caracterizar como un sector secundario.³⁶ Por consiguiente, el capital a interés es un segmento improductivo del capital y la actividad que involucra es asimismo de carácter improductivo. El gasto en medios de producción y capital variable constituyen deducciones del plusvalor generado en el ámbito productivo de la economía, que no pueden contar como parte del valor nuevo.

³⁵ Como se expuso en la sección anterior, es posible que el dinero se preste a hogares para su uso improductivo. La devolución futura del dinero y los cargos por intereses que acarrea deberán provenir de ingresos futuros de los prestatarios en los sectores productivos.

³⁶ "El capitalista que cede su dinero al capitalista industrial sin obtener un equivalente, no es en absoluto ningún acto del verdadero proceso cíclico del capital, sino que tan solo introduce este ciclo que tendrá que efectuar el capitalista industrial." (Marx, K, III/7: 19) En la última fase la devolución del monto prestado más el interés es también un movimiento exterior al proceso en cuestión en la medida que no está inmerso directamente en la reproducción del capital, aunque sí de forma indirecta, surgiendo de la voluntad de las partes contratantes.

8.3.2.b. LA ACTIVIDAD FINANCIERA EN EL SCNM

La actividad del capital a interés según la conceptualización de Marx no coincide exactamente con la actividad bancaria y su clasificación por la Contabilidad Nacional. Los bancos realizan otra serie de actividades adyacentes por las que obtienen ciertos ingresos en forma de comisiones: servicios tales como las transferencias bancarias o el alquiler de cajas fuertes, y actividades relacionadas con los intercambios y diseños de activos financieros. Al mismo tiempo, la actividad de intermediación financiera está presente en el conjunto de ramas productivas, que en determinados momentos pueden llevar a cabo estas operaciones por la necesidad de actuar como intermediarios financieros con sus clientes (Guerrero, 1989: 356-357, 460-461; 2001: 88-89). Ambos procesos, sin embargo, tienen un carácter improductivo debido a que se vinculan con la metamorfosis formal de las mercancías, por lo que podemos considerar que constituyen variantes de la labor de intermediación financiera.

La Contabilidad Nacional trata la actividad del capital a interés como un sector de la producción más, con la particularidad en el tratamiento de su actividad de intermediación financiera, para lo cual lleva a cabo una imputación en los consumos intermedios. A continuación repasamos los rasgos básicos de esta contabilización.

8.3.2.b.1. LOS SERVICIOS FINANCIEROS

La actividad correspondiente a los servicios financieros se contabiliza en el SCNM en la rama 66 “Servicios Financieros”, donde se incluyen el conjunto de establecimientos dedicados a la prestación de servicios de intermediación financiera. Integra los subgrupos del Banco Central, la banca comercial, los seguros, fianzas, bolsa de valores, casas de bolsa y otros servicios financieros. Esta clasificación podemos desagregarla en tres clases de actividad: los servicios bancarios, los seguros y la intermediación financiera imputada.

En la cuenta de producción del sector, las Cuentas Nacionales incluyen el conjunto de la actividad bancaria, tanto la que se corresponde con cargos explícitos (labor de no intermediación) como los ingresos implícitos por diferencia de intereses abonados y pagados.³⁷ En segundo lugar, la actividad de las sociedades aseguradoras (y planes de

³⁷ Según explica INEGI, “el valor bruto de la producción de los intermediarios financieros se estima al adicionar a los servicios que prestan con pago explícito, el monto resultante de la diferencia entre los intereses cobrados y los pagados.” (SCNM, 1970-1978, IV: 198) Asimismo señala que “el valor bruto de la producción se obtuvo por suma de los intereses netos, el producto neto de inversiones y los ingresos netos

pensiones) es análoga a la de las instituciones bancarias. El servicio de estas empresas consiste en la mutualización de los riesgos, es decir, transformar riesgos individuales en riesgos colectivos. En palabras de Marx (K, II/4: 171) “las sociedades de seguros reparten entre la clase capitalista las pérdidas de los capitalistas individuales.”

Sus ingresos se derivan del cobro de una prima de seguro que contiene dos elementos: i) un cargo por el riesgo contraído al asegurar en contraprestación de la garantía de indemnización por los riesgos de los cuales quieren protegerse; y ii) la comisión por el servicio mismo.³⁸ Las reservas constituidas por el asegurador son propiedad del asegurado. Este procedimiento se justifica para respetar la indexación a la cual pueden ser sometidas las indemnizaciones que deberá abonar en el futuro, por lo cual los ingresos que el asegurador obtiene de ellos deben ser considerados como pertenecientes a los asegurados. Sin embargo, como no le son devueltos, el SCN los trata como un suplemento de primas recibidas por el asegurador, por lo que se habla de primas imputadas. Éste abona a su vez primas a aquel, pero se apropia de la diferencia, lo cual corresponde al concepto de producción presente en la Contabilidad Nacional. Por tanto, lo que se recoge como producción de los servicios de seguros incluye el total de primas efectivas adquiridas y el total de suplemento de primas (o primas imputadas), de lo cual se deduce el conjunto de indemnizaciones que se deban pagar, la variación de reservas actuariales y de las reservas para participación de los asegurados en los beneficios (excepto ganancia por tenencia).³⁹

La actividad de las instituciones aseguradoras consiste por tanto en redistribuir valores ya existentes y contabilizados, por lo cual se efectúan pagos de regalía. Entendemos que es ciertamente similar a la del capital a interés, pues no es sino una forma o variante de la intermediación financiera.⁴⁰ Obviamente, la actividad que implica es de carácter improductivo y el tratamiento que llevamos a cabo es el mismo que para las instituciones bancarias. El valor bruto de la producción atribuida por el SCN a la

por concepto de venta de servicios, a lo cual se agregó la imputación correspondiente al cobro del servicio no explícito.” (Ibid.: 200)

³⁸ Véanse SCN (1970: 102 [6.36]), SCNM (1970-1978, IV: 202) y Sérurier/CEPAL (2003: 289). Como afirma el INEGI “las sociedades cuya función principal es asegurar y afianzar transformando riesgos individuales en colectivos, mediante la constitución de reservas técnicas de seguros y cuyos “recursos” principales provienen de primas contractuales.” (ABC, 1993-2000: 8)

³⁹ Siguiendo la explicación metodológica de Sérurier/CEPAL, op. cit.: 289. El manual de Naciones Unidas explica las particularidades de las dos clases de seguros, de riesgos y de vida, para lo que se puede consultar el SCN (1970: 102 [6.37 y 6.38 respectivamente]).

⁴⁰ Como también se expresa en SCN (1993: 141 [6.135]).

actividad financiera de los bancos y las aseguradoras no lo podemos considerar como parte del valor nuevo. Esta actividad no está involucrada directamente en el proceso de valorización del capital, de producción y realización del valor, por lo que la incorporamos al ámbito secundario. Si incluyéramos el valor bruto imputado por el SCN a nuestra medida del producto total estaríamos contabilizando doblemente un mismo flujo de valor creado.

Consecuentemente, descontamos esta partida del SCNM. Este procedimiento debería extenderse realmente hasta abarcar todas las operaciones de intermediación financiera registradas en las ramas de producción, pero nos centramos en la rama 66 “Servicios Financieros” por ausencia de datos al respecto, y debido a que no consideramos las actividades similares que puedan desarrollar las restantes unidades económicas.

8.3.2.b.2. LOS SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS

La partida de cargos implícitos en la rama de servicios financieros recibe un tratamiento particular en las Cuentas Nacionales. Estos servicios registran la actividad bancaria de intermediación, tal y como señala el SCNM: “el concepto correspondiente a los servicios de intermediación financiera medidos indirectamente se refiere al valor de los servicios que proporcionan los intermediarios financieros sin que se posea un cargo explícito.” (CSI: 47) El valor de esta actividad resulta de la diferencia entre el recibo y abono de los pagos por intereses. Para el SCNM constituye una labor de producción en la que el intermediario financiero incurre además en un riesgo,⁴¹ pero al mismo tiempo considera que “por su naturaleza, la intermediación financiera es una actividad diferente de las demás clases de actividad productiva.” (Ibíd.: 25)

Si la cuenta de producción de la rama financiera se limitase a incluir su actividad bancaria de no-intermediación, la producción contabilizada del sector sería negativa o de escasa magnitud (SCNM, 1970-1978, IV: 197-198). El problema que surge con los intereses de la intermediación financiera es que no se sabe con certeza qué monto corresponde a cada empresa o persona individual, es decir, no es posible proceder a su desagregación. Según INEGI, “al no figurar como pago explícito de los diversos sectores, en estricto sentido debiera descontarse de los correspondientes superávit brutos de

⁴¹ Tal y como expresa el SCN (1993: 97 [4.78]). Obsérvese que se asocian los conceptos de producción y riesgo, lo que evidencia el enfoque teórico ortodoxo del valor que sustenta la elaboración del SCN.

explotación, obtenidos como residuo, y cargarse a los consumos intermedios,” (MIP, 1975: 84) pero no se dispone de la información adecuada para el ajuste, por lo que se crea esta rama ficticia.

Por esta razón, el SCN 1968 determinó la creación de un sector ficticio denominado “Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente” (SIFMI)⁴² o “Servicios Bancarios Imputados” (SBI), lo que constituye la rama 72a en las Cuentas Nacionales de México. Con el fin de no distorsionar las cuentas del resto de sectores, el monto de los servicios imputados se inserta al final de las cuentas de producción en una actividad ficticia (dicha rama 72a) como un consumo intermedio que se compensa con un valor añadido de igual cuantía y signo opuesto, por lo que el valor añadido resulta nulo. En el cálculo de la producción global de la economía “se ajusta la sobrevaluación que resulta por no considerar esta cantidad en el consumo intermedio en forma explícita,” (SCNM, 1970-1978, IV: 198) actuando como un mecanismo de ajuste para los insumos totales y el producto global (SCNM, 1980-1986, III: 15).

En este sector se incluye el agregado de pagos por SBI de todos los clientes de la banca, tanto empresas como dependencias gubernamentales o personas físicas. En verdad, esto constituye un error porque una porción de estos intereses no entra a formar parte de un proceso de producción capitalista.⁴³ Por consiguiente, los SBI no incluyen únicamente el flujo de regalías que fluyen del sector primario al secundario, sino también de las restantes unidades, que pueden ser improductivas y/o no capitalistas, e incluso los hogares (personas físicas), en virtud de lo cual este monto sobreestima dicho volumen de transferencias. Para nuestro objetivo, debemos limitarnos a la cuantía de pagos incluidos entre los insumos de los sectores primarios desembolsados en la rama financiera. Este monto incluye el abono de intereses por el préstamo de dinero y las comisiones por los servicios anexos a dicha transferencia.

⁴² Según se incluyen en las Cuentas por Sectores Institucionales (CSI) con nomenclatura 99, “en donde se muestra el mismo cargo por tal servicio en las cuentas de producción y de asignación del ingreso primario, compensando así el registro por intereses que se hace en el sector de sociedades financieras.” (CSI: 47)

⁴³ El propio Banco Mundial es consciente de esta debilidad: “así, al deducir del valor agregado total el total de los intereses netos recibidos, se ha ido demasiado lejos. En realidad sólo debimos haber deducido los intereses netos recibidos pagados por las empresas. Pero dada la dificultad para identificar qué cantidad de los intereses netos recibidos fue pagada por los consumidores finales y no por las industrias, se consideró que ese era el arreglo razonable entre hacer caso omiso y realizar una asignación dudosa del pago de intereses netos recibidos, entre las industrias y los componentes de la demanda final. De esta manera, se dejó como anomalía que el PIB medido de acuerdo con el SCN 1968 fuera más bajo en el monto de los pagos por servicios bancarios imputados a los consumidores no-empresarios mediante el cargo de intereses pagados por los bancos.” (Lynch/Banco Mundial, 1998: 4-5)

El SCN 1993 aconseja reconstituir para cada sector un balance de los intereses recibidos y pagados sobre la base de una tasa de referencia representativa del costo del dinero en el país durante el año considerado. La diferencia calculada se debería incorporar a los insumos en el caso de las empresas, y en el consumo final para los hogares. Pero algunos países como México todavía no incluyen esta desagregación, por lo que el SCN deja abierta la posibilidad de mantener el tratamiento previo en la tercera revisión, que hace consumir esa producción por una rama ficticia. Esta imputación constituye un insumo ficticio que implica una subestimación del valor nuevo.

A diferencia de este procedimiento, desde la teoría marxista la actividad improductiva del capital a interés no puede considerarse como un coste, sino como un préstamo de dinero a cambio de un interés que se deduce de la renta de los sectores productivos, es decir, un desembolso del valor agregado. En consecuencia, en nuestra medida del plusvalor general no debemos realizar ningún ajuste y excluimos esta partida ya que viene contabilizada en la cuenta de producción del sector primario.⁴⁴ Por el contrario, en lo que se refiere a la ganancia empresarial deberemos deducir sólo la parte de la imputación de servicios bancarios correspondiente a las ramas capitalistas para evitar una doble contabilización, necesidad que surge de la inclusión de la rama financiera en el ámbito capitalista productivo.

8.3.2.c. ANEXO. ANÁLISIS DE LAS FINANZAS EN LA LITERATURA

En este anexo nos centramos en dos aspectos del tratamiento del capital a interés. En primer lugar abordamos la cuantificación que se ha llevado a cabo por parte de quienes consideran la actividad bancaria como improductiva, y posteriormente se revisan los autores que han enfatizado la existencia de producción en este ámbito.

i) La estimación empírica. En general, los trabajos empíricos han considerado la actividad del sector financiero como improductiva y se han limitado al sector bancario, ignorando la actividad del capital a interés que pudiera desarrollarse en otras ramas, posiblemente por la imposibilidad de llevar a cabo este procedimiento.⁴⁵ En este aspecto nuestra metodología es equiparable, por lo que nos limitamos a los casos en los que encontramos algunas divergencias. Moseley (1982) explica la diferencia entre las concepciones ortodoxa y marxista del valor nuevo en referencia al tratamiento de los medios de circulación, enfatizando que el coste de los medios de circulación no es transferido al precio de las mercancías. Por el contrario,

⁴⁴ De la misma forma que el procedimiento de Moseley (1982: 255).

⁴⁵ Citemos a Mage (1963: 165-166), Moseley (1982: 252-256, apéndice; 1991: 168-169, 177), Shaikh & Tonak (1994, cap. 3).

el coste de los medios de circulación (...) es recuperado del componente de plusvalía del precio de las mercancías, que es el exceso del componente del valor nuevo del precio de las mercancías sobre el capital variable desembolsado en fuerza de trabajo productiva. Por lo tanto, en el cálculo del componente del valor nuevo del precio de las mercancías, el coste de los medios de circulación no debe ser deducido del precio total. (Moseley, 1982: 256)

Así, en la estimación del valor nuevo se ha de identificar el coste de los medios de circulación para restituirlo al producto neto del sector empresarial. De forma similar, Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995: 128) consideran correctamente el carácter improductivo de este sector, pero en su tratamiento empírico incluyen en la plusvalía el valor bruto de la producción de la rama bancaria, lo que supone una contabilización doble de este flujo de valor en sus cálculos. A diferencia de estos autores, hemos justificado que este sector es un ámbito secundario que no puede tratarse de la misma forma que la rama primaria del comercio. Por consiguiente, constituye una falla identificar los sectores primarios y secundarios sin considerar las diferentes implicaciones en la valoración contable. Si se integra el valor bruto de la producción de la rama del comercio (su porción improductiva) y las finanzas en el plusvalor, se sobreestima la magnitud de la partida marxista.

ii) ¿Un sector productivo? Aunque ciertamente minoritaria, encontramos algunos trabajos en los que se defiende el carácter productivo de la esfera financiera. En este sentido, Guerrero (1989) trata la actividad de los servicios financieros como una rama productiva más de la economía, que incorpora, en consecuencia, actividades de carácter productivo e improductivo.⁴⁶ Este autor alude a “la prolongación de la producción en el seno de la circulación (dentro del sector bancario)” en relación a la actividad de producción, “dentro de esta esfera comercial especial que constituyen los intermediarios financieros.” (Guerrero, 1989: 356) Por tanto, “lo que el banco está haciendo en realidad, en este caso, es prestar un servicio al cliente, que le vende a cambio de un precio: la comisión,” (Ibíd.: 357) interpretación que coincide con la valoración de la estadística ortodoxa. Entre las actividades improductivas se refiere a las de intermediación financiera que el SCN trata como un sector ficticio. Sin embargo, este autor entiende a pesar de todo que

el trabajo comercial bancario no es sino trabajo necesario para la realización de los valores en el conjunto del sistema capitalista de producción. Por tanto, no sólo este ‘margen financiero’ debe contar como parte de la renta nacional (creada en la esfera de la producción y transferida, como parte de la plusvalía, al sistema financiero), sino que debe contar, por cierto, en la forma doble de capital variable y plusvalía, repartido en la misma proporción en que lo distribuye la CNE en salarios y excedente. (Guerrero, 1989: 462)

Una vez más, recurre a un concepto como el de “socialmente necesario” en el marco de la reproducción capitalista como justificación del método empírico, lo que nos parece inadecuado. Como ya justificamos, la perspectiva que adopta muestra una vez sus implicaciones en el trabajo empírico. Posteriormente, no obstante, Guerrero modifica su posición, considerando que “el trabajo de los empleados de banca que tiene que ver con estas operaciones de activo y pasivo (...) es un trabajo

⁴⁶ “El trabajo necesario para la realización de servicios por parte de los bancos tales como la apertura de cuentas corrientes (forma especial del almacenamiento "normal" de mercancías), transferencias de dinero (forma de movimiento "real", o transporte, de dinero), depósitos de joyas, documentos, etc., puede considerarse trabajo de producción (de servicios) y, por tanto, trabajo productivo.” (Guerrero, 1990: 9)

productivo de plusvalor, ya que crea dinero, aunque sea un dinero no tangible ni físico,” añadiendo que “el que la creación de dinero sirva a fines de pura circulación (o sea, que afecte exclusivamente a la transacción de títulos de propiedad sobre las mercancías o sobre los medios con que se pueden adquirir éstas) no la convierte en una actividad improductiva de plusvalía.” (Guerrero, 2001: 88-89) De esta forma, Guerrero sostiene que la actividad del ámbito bancario es equiparable al resto de esferas productivas.⁴⁷ En la misma línea que Guerrero, Cámara (2003: 243) justifica el carácter productivo de estas actividades cuando afirma que “la producción de un depósito bancario aporta al depositante una utilidad diferenciada del mero hecho de recibir un interés por el dinero depositado, por lo que se trata de una actividad productiva.”⁴⁸

En nuestra opinión, este planteamiento asume el concepto ortodoxo de mercancía en su enfoque del trabajo productivo. Bajo esta óptica, ciertamente cualquier actividad de carácter capitalista debe ser automáticamente productiva, pues siempre es posible identificar un servicio o utilidad que se proporciona. Por ello, en tanto se satisfagan las condiciones de la actividad capitalista, la actividad laboral que involucra debe tomar la forma de un valor de uso, una utilidad social o un resultado intangible susceptible de caracterizarse como una mercancía y, por consiguiente, en la ubicación de una fase de producción en el circuito del capital. La alusión a la idea de utilidad que se otorgue al llevar a cabo tal o cual acción es totalmente irrelevante para la caracterización de su dimensión productiva, por lo que resulta una justificación inconsecuente con la perspectiva de la teoría laboral del valor. Además, la subjetividad que incorpora la inhabilita como base justificativa.

8.3.3. LA RENTA

Marx analiza el concepto de renta en ciertas partes de *Teorías sobre la Plusvalía* y fundamentalmente en la sexta sección del libro III de *El Capital*. Su análisis es uno de los aspectos más complejos de su edificio teórico debido a las cuestiones, a su vez intrincadas, que implica,⁴⁹ su argumentación incompleta y la densidad en la exposición. En este epígrafe nos limitamos a las cuestiones más directamente ligadas a nuestro objeto de estudio, la caracterización de la renta en relación a la rentabilidad del capital, el

⁴⁷ Guerrero (1989: 457) distingue asimismo en los seguros lo que forma parte del precio de las mercancías de los que se han convertido en una forma de intermediación financiera. En este sentido, Cámara (2003: 251) apunta que “no es posible asociar la actividad de las empresas de seguro y planes de pensiones con la actividad improductiva del capital a interés. Por tanto, la consideramos como actividad productiva que crea valor y plusvalía como cualquier otra rama de la producción capitalista.”

⁴⁸ Sin embargo, Cámara, op. cit.: 243, considera que la actividad de intermediación bancaria es de carácter improductivo, aunque viene acompañada de ciertas actividades anexas que sí entiende que son productivas. “Aunque la producción de los servicios asociados al capital a interés involucre la producción simultánea de otra serie de servicios productivos, no impide que se trate igualmente de trabajo improductivo.” En general, “la producción de activos y pasivos bancarios se debe dividir en dos partes diferenciadas: 1) una actividad de producción de ciertos “servicios anexas”, que suponen trabajo productivo, y 2) una actividad improductiva asociada exclusivamente a la circulación del capital a interés.” (Ibíd.: 244)

⁴⁹ Robles (1991: 129) señala entre lo que denomina tópicos complejos, el problema de la reducción del trabajo complejo a simple, la transformación del valor individual al valor social o de mercado y de los valores en precios de producción. No obstante, soslayaremos todas estas cuestiones en lo sucesivo.

registro contable en el SCNM y nuestro tratamiento empírico en las estimaciones de la tasa de beneficio.

8.3.3.a. TEORÍA DE LA RENTA Y TASA DE BENEFICIO

La teoría de la renta es un corolario obligado de las implicaciones de la ley del valor marxista en tanto fenómeno histórico ligado al modo de producción capitalista.⁵⁰ Según define Bina (1985: 47) “la renta es una manifestación fenoménica de la interacción de la estructura de la acumulación y la estructura de la propiedad territorial en el capitalismo. La renta es por tanto (1) una categoría social, y (2) una categoría históricamente única y específica del modo capitalista de producción.”

La pertinencia de esta aproximación radica en su perspectiva, la cual parte de la producción misma y no del ámbito de la distribución, consistente por tanto con competencia creciente y no debido a imperfecciones de mercado.⁵¹ Según afirma Valle (2003: 174-175) “Marx encuentra en las relaciones sociales la explicación de la renta y no en una característica natural como la fertilidad,” por lo que la importancia de los recursos naturales como el petróleo u otros bienes no reproducibles no se asocia a sus propiedades físicas, sino a la barrera de las relaciones de propiedad existentes involucradas en su producción.⁵² En conclusión, la emergencia de la categoría de la renta, esto es, la distribución del plusvalor en beneficio y renta, surge de las relaciones sociales capitalistas en el proceso de la monopolización de ciertos bienes o condiciones de la naturaleza.

El aspecto esencial a considerar es que “toda renta del suelo es plusvalía, el producto del plustrabajo,” (Marx, K, III/8: 31) pero “con la diferencia de que esta parte, en vez de ir a parar a la clase capitalista que la ha extraído de los obreros, va a parar a los terratenientes, que la extraen de los capitalistas.” (Ibíd.: 209) En consecuencia, la renta constituye una fracción de la plusvalía generada en los sectores productivos, no es sino

⁵⁰ Véanse al respecto Valle Baeza (1990: 147) y Bina (1989: 86). Este último autor sostiene que “la teoría de Marx de la renta diferencial es sumamente consistente con su teoría del valor, la cual se basa en el tiempo de trabajo socialmente necesario.” (Bina, 1985: 49)

⁵¹ Bina (1989: 108). Se debe distinguir la renta que nace de un precio de monopolio en virtud de ciertas condiciones de mercado (no objeto de análisis en este apartado) de la que surge de la existencia de una renta como tal. En la producción industrial también existen plusganancias, pero a diferencia de las que caracterizan la renta de la tierra, aquellas nacen de la forma bajo la cual se invierte su capital y emanan de los medios de producción o la fuerza de trabajo.

⁵² La cuestión de su renovabilidad o no es de carácter superficial, pues se vincula a su valor de uso. En palabras de Bina (1985: 41) “desde el punto de vista de la producción de valor, las características físicas de las materias primas no son más que formas fenoménicas mediante las cuales las relaciones sociales existentes se manifiestan y reproducen en la sociedad.”

una más de las formas de manifestación del plusvalor global, que constituye el precio que el arrendatario abona al propietario por el derecho a llevar a cabo una actividad determinada en el suelo de este último.

Marx se centra en la renta del suelo (para diferentes usos industriales, comerciales, etc.) si bien el alcance de su argumentación debe extenderse hasta los solares, minas, bosques, yacimientos petrolíferos y demás recursos naturales, es decir, para todo lo que por no ser producto del trabajo carece por tanto de valor,⁵³ y en general cualquier bien no reproducible, como patentes (derechos de monopolios sobre determinados inventos), antigüedades, obras de arte, etc.

Donde quiera que las fuerzas naturales son monopolizables y aseguran al industrial que las emplea una ganancia extraordinaria, ya sea un salto de agua, una mina rica, aguas abundantes de pesca o un solar bien situado, la persona que por su título sobre una parte del planeta tiene el sello de propietario de estos objetos naturales sustrae al capital en funciones esta plusganancia en forma de renta. (Marx, K, III/8: 211)

La renta no significa una creación gratuita de riqueza, sino más bien la capacidad de redistribuir valor en su beneficio en virtud de las propias relaciones sociales de producción capitalistas.⁵⁴ Así, se comprueba que la renta es un ingreso con ciertas peculiaridades. En primer lugar, se fundamenta en la propiedad. Su apropiación no requiere la inversión de un capital ya que basta con la mera posesión de un bien. En efecto, mediante la propiedad de un objeto o bien no reproducible, y susceptible en consecuencia de ser monopolizable por ciertos agentes, determinados propietarios tienen la posibilidad de apropiarse de una porción excedente del valor generado en otros ámbitos de la economía.⁵⁵

La renta de la tierra depende de una fuerza productiva del trabajo acrecentada en virtud de la utilización de una fuerza natural o cualidad única. Esta fuerza se vincula a determinadas condiciones naturales de ciertas partes del suelo, por lo que estas

⁵³ Que un bien no tenga valor no supone que no puede generar ganancia. Al fin y al cabo, la venta sólo requiere la capacidad de poseer la propiedad sobre un bien.

⁵⁴ Según señalaba Marx (K, III/8: 274) “la propiedad de la tierra no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se limita a transferir una parte de la plusvalía producida desde el bolsillo del capital al suyo propio.” En este sentido, constituye un lastre para la acumulación de capital de las empresas productivas, si bien esta renta apropiada por los propietarios es susceptible de invertirse de forma productiva.

⁵⁵ “Cualquiera que sea la forma específica de la renta, todos sus tipos tienen en común que la apropiación de la renta es la forma económica en que se realiza la propiedad territorial y que, por su parte, la renta del suelo presupone una (...) propiedad de determinados individuos sobre determinados trozos del planeta.” (Marx, op. cit.: 30)

condiciones específicas no pueden ser generalizables a los restantes capitales. Por consiguiente, la renta constituye un excedente sobre la ganancia media. El capitalista arrendatario debe obtener con su actividad la rentabilidad promedio, mientras que el remanente, esto es, lo que paga al terrateniente por la posibilidad de llevar a cabo su actividad, constituye la renta del suelo.

La renta está formada generalmente por dos elementos, la renta diferencial (Rd) y la renta absoluta (Ra). El fundamento de la Rd radica en la heterogénea productividad de las tierras. Estas diferencias explican la divergencia entre el precio de producción regulador de la rama en cuestión, fijado por el suelo menos productivo, y el precio de producción individual de cada uno de los restantes.⁵⁶ La Rd tiene dos variantes, la Rd-1, en función de la localización o fertilidad, y la Rd-2, según la inversión de capital o equipamientos instalados que mejoran su productividad. Por otra parte, la Ra es el beneficio extra que obtiene el propietario de la tierra menos productiva, y que asimismo disfrutan el resto de propietarios. Esta modalidad surge de la mera propiedad, independientemente de la diversa fertilidad de los suelos.

En la industria, la movilidad de los capitales conforma la tendencia hacia la igualación de las tasas de beneficio sectoriales, mientras que las ramas rentísticas de la economía obtienen una rentabilidad promedio superior a la media de la economía en cuestión. Ello se explica por la no nivelación que introduce la propiedad de la tierra, la cual “impide esta compensación para los capitales invertidos en la tierra y absorbe una parte de la plusvalía, que de otro modo entraría en la nivelación a la cuota general de ganancia.” (Marx, K, III/8: 209) La existencia de ramas que se apropian de una renta implica que los restantes sectores reciben una rentabilidad promedio inferior a la que obtendrían si tales ramas no existieran. El reparto del plusvalor general entre los diversos capitalistas, industriales, financieros y comerciales, sólo se produce una vez se ha deducido el monto de la renta. En este sentido, la renta supone una presión hacia la limitación de la ganancia general.

La razón profunda de que cualquier tasa de ganancia extraordinaria exija una disminución de la rentabilidad en el resto de la economía es que la economía capitalista está obligada a medir la riqueza social de acuerdo al tiempo de trabajo gastado en la producción. Esa es una premisa de la

⁵⁶ “Sólo produce renta del suelo la tierra para cuyo producto el precio individual de producción está por debajo del precio de producción regulador del mercado, de suerte que, de este modo, surge una ganancia extraordinaria que se transforma en renta.” (Ibíd.: 179)

teoría marxista del valor, y una de sus conclusiones es que toda superganancia tiene como contraparte una disminución de la ganancia de los demás socios capitalistas. Dicha superganancia no puede eliminarse aumentando la tasa de explotación porque ello beneficiaría a todos los capitales igualmente. (Valle, 1990: 157)

Si el análisis lo concretizamos al nivel de una economía nacional dada se ha de incorporar el flujo de intercambios con el exterior. En el supuesto de que los productos rentísticos se exportaran, la obtención de plusganancias se llevaría a cabo en detrimento de agentes externos, sin que ello afecte a las esferas no rentísticas de la economía nacional. En este caso, la consecuencia es un alza de la rentabilidad promedio en la economía exportadora. Sería, en efecto, un beneficio para la acumulación de capital interno. Por el contrario, si la plusvalía incorporada en ellos se realiza domésticamente dicha apropiación se realiza en perjuicio de la rentabilidad promedio nacional.

8.3.3.b. LA RENTA EN LAS CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO

En el análisis empírico debemos partir de la definición de renta de la propiedad del SCN. El manual de Naciones Unidas correspondiente al SCN 1968 señala que “la renta de la propiedad se puede definir como las transferencias reales e imputadas de renta que resultan de la utilización por un agente económico de activos financieros, terrenos y activos no físicos, tales como los derechos de autor y patentes, de los que es propietario otro agente económico.” (SCN, 1970: 131 [7.46]) Obviamente, no resulta exactamente similar a la categoría de la teoría marxista, pero la idea de transferencia de ingreso que se menciona puede constituir a pesar de todo un punto de partida algo apropiado.

El SCN registra los pagos por concepto de renta de dos formas diferentes: i) cuando el desembolso lo realiza una persona física, lo trata como consumo de demanda final. En este caso, contabiliza por partida doble esta cantidad, puesto que previamente se contabilizó en la esfera productiva en la cual este usuario recibió el ingreso. En cualquier caso, este método no supone ninguna modificación de la contabilidad ya que no afecta a nuestros cálculos; ii) si la renta es sufragada por una sociedad en una transacción del proceso productivo considerada como la prestación de un servicio, el SCN la incluye entre los insumos. Por otra parte, la renta que se ha de pagar por solares que bajo la óptica del SCN no están involucrados directamente en la producción, esto es, no se entienden como la contraprestación de un servicio recibido, se integran en el excedente de explotación, incurriendo así en una doble contabilización.

Se comprueba que las estadísticas reducen la verdadera magnitud del valor nuevo por el importe asignado incorrectamente a la partida de los costes, que debe ser incorporado a la medida del plusvalor. Nuestro procedimiento se fundamenta, al contrario, en la consideración de que la renta es una deducción del valor generado en las esferas productivas de la economía. La actividad laboral consustancial con el proceso del que emana esta renta es, por tanto, improductivo de valor. Al mismo tiempo, la Contabilidad Nacional registra doblemente ese valor al considerar como productivas a las actividades que incluyen pagos de renta, cuando en realidad se corresponde con una recirculación del ingreso generado en las ramas productivas. En consecuencia, debemos ignorar la falsa producción rentística.

Si nos limitamos ahora al caso del SCNM, las diferentes dimensiones de la renta se hallan presentes en las ramas de la economía que involucran la propiedad de bienes no reproducibles, pero primordialmente, en cuanto a la renta del suelo, se localiza en las ramas 1 a 4 de la producción agropecuaria, la rama 67 “Actividades Inmobiliarias y de Alquiler” y las correspondientes a la minería, en la que destacamos la rama 06 “Extracción de Petróleo Crudo y Gas Natural”. El análisis cuantitativo del componente rentístico en las otras ramas, en las cuales se mezcla con actividades de diferente carácter, es imposible con los datos existentes, pero en cualquier caso lo destacable es que no existen indicios para suponer que sea verdaderamente relevante. Por tanto, si su presencia no es significativa y no introduce sesgos en la evolución de la cuota de ganancia, se puede ignorar sin que ello suponga problemas decisivos.

8.3.3.b.1. ACTIVIDADES INMOBILIARIAS Y DE ALQUILER

El capital inmobiliario es una fracción del capital de circulación y por extensión del capital social global. En esta rama el problema surge de la imposibilidad de diferenciar lo que constituye actividad comercial, ficticia, regalías en general y la renta propiamente dicha. Los pagos por la compra o alquiler de edificios o del capital incorporado a la tierra⁵⁷ incorporan la renta del suelo, que si bien conceptualmente es distinguible, en la práctica carecemos de datos sobre los que hacer una estimación rigurosa. En verdad, la renta de la tierra se distingue de los pagos de alquiler, pues sólo una parte de estos constituye renta, mientras que la otra debe corresponder al interés y a la amortización del

⁵⁷ “El interés por el capital incorporado a la tierra y las mejoras que obtienen (...) puede constituir una parte de la renta que el arrendatario paga al terrateniente, pero no constituye la renta del suelo propiamente dicha.” (Marx, K, III/8: 11)

capital invertido en los bienes inmuebles alquilados. Sin embargo, en ocasiones incluso todo el alquiler puede constituir renta, lo que sucede cuando el inmueble está completamente amortizado.

Hemos justificado anteriormente que la renta es una fracción del plusvalor global, por lo que en la estimación empírica se debe agregar a nuestra medida del excedente. Ahora bien, asimismo existen razones para no incorporar la renta existente en los pagos de alquiler de los sectores productivos a las unidades de la rama de actividades inmobiliarias. En primer lugar, no es posible estimar una medida del flujo de renta que emana del sector productivo hacia la propiedad territorial. Además, no parece que el monto relativo al plusvalor general sea ni mucho menos significativo como para modificar el análisis empírico. A este respecto, no olvidemos que la mayoría del valor contabilizado en la cuenta de producción consiste en el subgrupo de viviendas.

Paralelamente a estas dificultades prácticas, existen argumentos que justifican no proceder a ningún supuesto adicional para llevar a cabo una aproximación. Si se incluye este ingreso de las ramas rentistas, se estaría sobreestimando la medida de la tasa promedio de beneficio. Estas esferas disfrutan de una ganancia extraordinaria superior al beneficio promedio de las restantes ramas, en las que el capital circula en pos de su maximización. Constituye un ámbito ajeno al espacio económico de redistribución del capital global en el que se forma la rentabilidad capitalista promedio (tendencial) y a partir del cual se puede analizar el comportamiento de la economía, el desarrollo de las fuerzas productivas y su capacidad de generación de plusvalía.

En definitiva, priorizamos la medida de la rentabilidad capitalista determinante en el comportamiento macroeconómico frente a la estimación de un monto de plusvalía que no participa en el proceso de igualación de la tasa de beneficio ni puede informar de la verdadera dimensión de la evolución de la tasa media de ganancia en una economía en particular, en nuestro caso la mexicana. No es nuestro objetivo la elaboración de una contabilidad alternativa a la existente que justificaría plenamente la medida más rigurosa del valor nuevo. Nuestra pretensión, sin embargo, consiste en obtener una medida significativa de la rentabilidad del capital, para lo cual ciertas modificaciones en los registros del SCNM devienen imprescindibles, lo que es únicamente un medio y no un fin en sí mismo.

Al igual que comentábamos en relación a la utilización del acervo de capital de las actividades productivas e improductivas, reconocemos la pertinencia en el análisis de

Marx y el hecho de que sea una fracción de la plusvalía. Al mismo tiempo, ¿aporta un elemento añadido a la investigación? Si consideramos que nuestro interés se centra en el beneficio del ámbito capitalista a partir del cual se pueden estudiar las tendencias básicas de la acumulación y la crisis, la cuestión nos conduce a soslayar este aspecto, lo que no afecta al objeto de análisis.

En cualquier caso, la exclusión que justificamos sólo afecta a los desembolsos por concepto de renta que el SCNM incluye entre los insumos de la esfera productiva. La porción de renta inserta en los excedentes brutos de estas ramas no es posible deducirlos y se mantienen en la magnitud estimada del plusvalor, por lo que la incidencia cuantitativa de nuestra metodología es ciertamente limitada. Esta opción, por otra parte, no influye de forma diferenciada en las dos dimensiones del plusvalor que estimamos, pues en ambas se excluye la rama 67.

8.3.3.b.2. LA PERCEPCIÓN DE LA RENTA PETROLERA Y SU TRATAMIENTO CONTABLE

En el análisis de Marx la actividad petrolera está ausente por razones obvias de su contexto temporal. Sólo en contadas ocasiones realiza algún comentario respecto de la industria extractiva en general, ya que su exposición se centra en la agricultura. En cualquier caso, el sector del petróleo es un ámbito en el que la renta juega un papel esencial.

Esta esfera productiva emplea un medio de producción natural, no originado en el esfuerzo humano, susceptible de ser monopolizado y de rendimiento heterogéneo. Estos rasgos confieren al propietario la potestad de participar del excedente global en razón directa al volumen de demanda que presiona sobre la oferta limitada de los recursos naturales,⁵⁸ función a su vez de los diferenciales de productividad entre los yacimientos o las fuentes alternativas de energía. Así se explica la elevada rentabilidad de la empresa que gestiona la extracción de crudo en México, PEMEX.

⁵⁸ El hincapié en las condiciones de demanda no supone una contradicción con la ley del valor. Al contrario, partir de la teoría de la renta para elaborar una visión general del valor significaría no contemplar las condiciones particulares de la propiedad (agraria, petrolera, etc.) que hacen nacer esta categoría y hacer abstracción de las diferentes condiciones institucionales de la propiedad de la tierra, del capital y la fuerza de trabajo; en definitiva, de la forma concreta de exigir un ingreso rentístico hasta llegar a una teoría global de los ingresos nacidos en el proceso de producción. Véase al respecto Mandel (1962, II: 54-55).

La producción de petróleo es una rama mundialmente integrada. Cada agente (empresa privada o Estado) propietario de los yacimientos es asimilable a la figura del terrateniente o rentista, perceptor de renta petrolera.⁵⁹ Los beneficios rentísticos que se obtienen no son arbitrarios, sino el resultado de la existencia de un flujo de renta diferencial. El precio del barril, en cuanto a la forma mercantil que adquiere, viene condicionado por el coste, valor o precio de producción de la región menos productiva, de la misma forma que otras mercancías que se apropian de renta. Por consiguiente, PEMEX disfruta de una renta debido a que sus yacimientos no presentan los costes más elevados (Rojas Nieto, 1991: 134-142; Valle, 2003: 165). En este sentido, la elevación del precio del petróleo originado en un aumento del coste del yacimiento menos productivo hace que se incremente el peso de esta rama en la economía, y con ello el volumen de ganancia captada.

La evolución de los precios del petróleo en las últimas décadas es un reflejo sintomático de la internacionalización del capital en la industria del petróleo, que ubica a todas las regiones petroleras del mundo bajo un mismo patrón determinante, es decir, un mecanismo unificado de fijación de precios para la industria petrolera global. Frente a las explicaciones al uso e incompletas basadas en la existencia de monopolios que detentan el control exclusivo de la fijación del precio, ya sean un cártel de empresas o de países exportadores,⁶⁰ la teoría marxista se fundamenta en la existencia de una renta petrolera internacional, así como factores tales como la perspectiva del agotamiento de los recursos y de su coste asociado.

El problema en la adecuación empírica de nuestro análisis teórico surge del fundamento teórico del SCN. Las estadísticas no ofrecen datos correspondientes al concepto marxista de la renta petrolera. Por una parte, no puede equipararse sin más a las regalías o impuestos que la empresa petrolera abona al Estado; por otra, en este sector

⁵⁹ Así como la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), agencia cuyo propósito es la maximización de la apropiación de renta. En cualquier caso, como acertadamente apunta Bina (1990: 66) “la noción de renta petrolera es, por tanto, relevante para la propiedad privada y estatal de la reservas de crudo tanto en países OPEP como no-OPEP igualmente.”

⁶⁰ Bina (1985, caps. 1-2) lleva a cabo una exposición crítica de ciertas teorías sobre la crisis de 1973-1974 en relación al mercado del petróleo. Este autor enumera la teoría tradicional, la de la dependencia y la relacionada con la conspiración. La primera tiene como denominador común i) la primacía de la demanda y la oferta en la regulación de las condiciones de mercado; ii) la teoría oligopolista convencional de la empresa; y iii) la visión tradicional del cártel asociado a la OPEP. El segundo enfoque, vinculado a la teoría de la dependencia, hace hincapié en el nacionalismo económico del tercer mundo y a la situación de monopolio, mientras que el tercero enfatiza la disposición del gobierno de los Estados Unidos en colaboración con las transnacionales en la provocación de la crisis.

existe un serio problema de opacidad y maquillaje contable que dificulta un trabajo de estimación.⁶¹ Así, medir el monto del ingreso petrolero que constituye en verdad renta exige un trabajo de investigación en sí mismo que sólo podrá llegar a una mera aproximación de la misma, por lo que esta rama deberá analizarse en forma agregada o bien mediante un acercamiento grueso.

Entendemos que la existencia de un sector petrolero exportador tiene una serie de implicaciones decisivas en el comportamiento general y que influyen asimismo en la investigación empírica respecto a la estimación del plusvalor. La esfera de la actividad petrolera, aun localizada en una economía determinada, constituye realmente una porción de un sector rentístico petrolero integrado mundialmente. En otras palabras, a pesar de su localización geográfica en el seno de una formación social subdesarrollada, presenta una particularidad significativa: en términos de la capacidad en la creación de valor su productividad está vinculada a un espacio económico diferente, definible como una rama productiva cuya dinámica de competencia interna y de fijación del precio vienen definidos a nivel mundial. Por esta razón no guarda relación alguna con el carácter y nivel de desarrollo de las fuerzas productivas de la economía mexicana.⁶²

La percepción de renta petrolera depende además de factores como la posibilidad de monopolizar los recursos naturales por el Estado, la existencia de fuentes alternativas de energía, la diferencia de productividad entre los yacimientos reguladores del precio y los del país en cuestión, etc. No obstante, el valor producido en las ramas no rentistas posee unas pautas de reparto fundamentadas en las relaciones sociales de producción. La titularidad pública de los yacimientos petroleros significa caracterizar al propietario estatal no sólo como terrateniente rentista, sino además como factor distribuidor del flujo de valor. El ingreso rentístico circula a través del gasto público y otras vías directas, y se refleja indirectamente mediante la menor fiscalidad y la dinámica del tipo de cambio.⁶³ En su distribución juegan un papel destacado los factores políticos, aun determinados,

⁶¹ Véase Mateo (2004b: 70-73) para el caso de la empresa petrolera de Venezuela.

⁶² Nos remitimos a Mateo (2005: 3).

⁶³ Véanse Baptista & Mommer (1989: 25) y, en la misma línea, Mateo (2003: 48ss; 2004a: 43-44). En el caso de México, Rojas Nieto (1991: 198) sostiene que la renta circula principalmente mediante impuestos, si bien pensamos que la incidencia sobre el tipo de cambio es destacable. Por otra parte, téngase en cuenta la interrelación con ciertas industrias cuando este autor menciona “las transferencias implícitas a toda la economía por el bajo precio del crudo enviado a refinar internamente. Se trata, sin lugar a dudas, de transferencias de significativa magnitud, capaces de alentar (...) una competitividad manufacturera internacional fundada en menores costos de producción que los internacionales,” (Ibíd.: 204) lo que apoya nuestra argumentación.

desde luego, por tales relaciones de producción. Se dibuja así una cierta complejidad ya que la distribución final del ingreso es el resultado de dos procesos distributivos en principio diferentes.⁶⁴

En consecuencia, son varias las implicaciones de la propiedad estatal de la extracción y comercialización del petróleo:⁶⁵ i) la *posibilidad* de que la clase capitalista doméstica, o que opera en el espacio económico nacional, obtenga una rentabilidad promedio superior respecto a burguesías foráneas o que no participan en dicha economía receptora de la renta. En ausencia de la misma, su beneficio relativo se asemejaría al que prevalece a nivel mundial. Así, este mecanismo podría operar como una barrera hacia la homogeneización de las cuotas de ganancia mundiales; ii) en el caso de los trabajadores, de la misma forma la *posibilidad* de acceder a un nivel salarial parcialmente desligado de la evolución de la productividad nacional no rentística, en la medida que puedan beneficiarse de la distribución de la renta por parte del Estado. En ambos casos, i) y ii), la *posibilidad* de sobrevaluación del tipo de cambio puede conducir a un poder adquisitivo incrementado en relación a importaciones de mercancías producidas en condiciones diferentes y con precios fijados al margen del desarrollo productivo interno; iii) finalmente, una sobreestimación del beneficio empresarial en las estadísticas, computando por partida doble la renta petrolera. El SCN no considera estos procesos de distribución, por lo cual se contabiliza doblemente el flujo de renta bajo el supuesto de que la imposición fiscal de la actividad petrolera es similar a las demás, esto es, posterior a la distribución del ingreso. Ello se debe a que éste reaparece parcialmente en la economía interna en los restantes sectores.

En una economía que recibe un flujo de renta petrolera destacado se produce una discrepancia entre la magnitud estadística del valor nuevo y lo que podemos denominar el valor nuevo social, entendido éste como vinculado al desarrollo interno de las fuerzas productivas y que por lo tanto forma parte de un circuito global de acumulación en el espacio económico interno. Es cierto que el valor registrado en la rama petrolera es parte del plusvalor y del plustiempo de trabajo, pero por sus características singulares no está en consonancia con la productividad interna global. Además, en tanto que sector no nacional, sino mundialmente integrado, supone una deducción del valor apropiado por las

⁶⁴ Se puede consultar Baptista & Mommer (op. cit.: 16) para el caso de la economía venezolana.

⁶⁵ Véase la exposición de Baptista (1980: 448; 1985: 230-231), quien ofrece una demostración numérica para la economía de Venezuela.

ramas no rentistas a nivel mundial, no estrictamente nacional.⁶⁶ Este valor no tiene una contrapartida de valores directos en el momento de su circulación, originando tensiones de orden monetario y en lo que respecta a la reconversión de ese excedente en términos de nuevo producto. En el plano abstracto, sin embargo, argumentamos que el problema de la crisis es de insuficiencia de plusvalor y no de dificultad por encontrar salidas al realmente existente. Por todo ello, el análisis concreto de la rentabilidad correspondiente a un determinado espacio económico exige incorporar esta dimensión.

Tras lo expuesto, concluimos que la distribución del ingreso reflejada en el sector no petrolero representa como indicador una aproximación más fidedigna de la realidad nacional, la cual ya incluye a la renta petrolera en forma de mayores salarios o ganancias extraordinarias, a pesar de sus posibles debilidades (Baptista & Mommer, 1989: 33-35). Por lo tanto, en nuestra medida de las categorías del plusvalor y del capital variable, tanto general como capitalista, soslayaremos este ámbito petrolero.⁶⁷

En el SCNM, la actividad petrolera se recoge en las ramas 06, 33 y 34, correspondientes, respectivamente, a la “Extracción de Petróleo Crudo y Gas Natural” (Minería), “Petróleo y Derivados” y “Petroquímica Básica” (Manufactura). En esta investigación nos limitamos a excluir a la rama 06 por considerar que es donde se debe reflejar principalmente el flujo de renta. Esta rama incluye las unidades dedicadas a la extracción de petróleo y gas natural, prospección, sondeo y exploración petrolíferas, pero también incorpora las dedicadas a las operaciones de oleoductos y gasoductos, que, al no haber podido ser desagregadas, no pudieron incluirse por el SCNM en la rama 64 del transporte.

Por tanto, el tratamiento contable de las ramas 33 y 34 de la manufactura será similar al de las restantes ramas de dicha Gran División. Por otra parte, esta rama 06 ha sufrido una modificación sustancial en su cobertura. A partir de la serie de 1980-1993 la información que suministró PEMEX permitió la identificación de seis diferentes tipos de

⁶⁶ Este aspecto se puede observar cuando las economías petroleras subdesarrolladas sufren del denominado problema de “subabsorción” o imposibilidad de volcar en el espacio doméstico el excedente retenido. Remitimos a Mateo (2003; 2004a) para un análisis marxista en Venezuela.

⁶⁷ Si bien es cierto que podría objetarse que en virtud de esta justificación teórica la exclusión debería aplicarse en rigor a otras ramas en las que existe percepción de renta, nos limitamos al petróleo debido a las limitaciones estadísticas y a que consideramos que constituye el sector más emblemático al respecto. Rojas Nieto (1991: 198), en su Tesis Doctoral sobre la rama petrolera, afirma que “el excedente petrolero constituye una de las bases económicas más importantes (la más, podemos decir) para el Estado mexicano,” lo que evidencia que es apropiado circunscribirse a este ámbito.

actividad desarrolladas, por lo que en esta serie se llevó a cabo una revisión de los datos respecto a la serie anterior más adecuada a nuestros fines, lo que no exige ajuste añadido.

8.3.3.c. ANEXO. LA CONTABILIZACIÓN DE LA RENTA EN LA LITERATURA

En su tratamiento contable de la renta los trabajos de inspiración marxista se han limitado al sector inmobiliario, y en concreto a la renta del suelo, ignorando su presencia en los restantes sectores.⁶⁸ Además, según mencionábamos, tales estudios han focalizado su interés en la elaboración de un sistema alternativo de Contabilidad Nacional en el que se registre el total de las magnitudes del plusvalor y el capital variable. Al contrario que esta posición mayoritaria, nuestra pretensión se aparta de esta perspectiva. En la medida de nuestro objeto de estudio, la tasa de beneficio del capital, hemos priorizado limitarnos, en lo posible, al ámbito no rentístico de la economía bajo la consideración de que en lo que se refiere al análisis de una formación social concreta, y por tanto inserta en la economía capitalista mundial (en puridad el régimen capitalista de producción más próximo a la exposición de Marx), resultaba más pertinente a efectos del análisis macroeconómico. Con este método se pretendía captar la dinámica de rentabilidad de la esfera en la cual se produce la nivelación de la tasa de ganancia promedio y excluir la percepción de renta petrolera internacional. El inconveniente radica en la pérdida de ciertas partidas que pertenecen al plusvalor, pero por otra parte se puede comprobar que en términos relativos son de una cuantía mínima. En este sentido, nuestro procedimiento se fundamentaba, más que en las implicaciones prácticas, en la consideración teórica que sostenemos.⁶⁹

Sólo cabe encontrar a dos autores que han justificado un procedimiento similar, si bien no se ubican en la perspectiva de la teoría laboral del valor, pero sí en la tradición de pensamiento clásico. Baptista (1980) y Baptista & Mommer (1989) llevan a cabo una metodología equivalente en lo que a la renta petrolera se refiere para el caso de la economía de Venezuela, vinculándose un tanto eclécticamente a la teoría de la renta de Hume, Smith, Ricardo, Jones y Marx. El primero analiza y cuantifica la influencia del gasto público petrolero en la tasa de beneficio lograda en el sector manufacturero de la economía venezolana. Baptista (1980: 454) señala que “el Estado venezolano, en su condición de terrateniente o propietario de unas tierras cuyos recursos son de interés para el resto del mundo, reclama internacionalmente un ingreso.” Este mismo autor comenta que la rentabilidad en la manufactura escapa de las pautas mundiales en razón de la apropiación de la renta petrolera, en ausencia de la cual la evolución de la rentabilidad seguiría la tendencia general (Baptista, op. cit.: 444-

⁶⁸ Por ejemplo, el trabajo de Shaikh & Tonak (1994: 52) alude a los desembolsos por bienes o procesos monopolizables en su definición del concepto de renta, pero en el análisis empírico se centran en la rama inmobiliaria. La metodología seguida, como vemos, es equiparable a la del sector financiero. Moseley (1982, 1991) y Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995) tratan a la esfera inmobiliaria como si fuera un sector primario e incorporan el valor de su producción según se refleja estadísticamente al plusvalor, mientras que no modifican la renta contabilizada como coste intermedio de las empresas productivas. Es un error que en general debe suponer una sobreestimación del plusvalor agregado al contabilizar por partida doble un mismo flujo de ingreso. Por otra parte, Freeman (1991) no analiza la renta como esfera improductiva, sólo en cuanto a su medida del capital variable. Este autor deduce la renta apropiada por los trabajadores para restituirla a los beneficios, pero no excluye el registro contable que duplica el plusvalor.

⁶⁹ Sin embargo, en la investigación realizada sobre la distribución del ingreso en Venezuela, se puede apreciar que este planteamiento sí modifica de forma sustancial la evolución de las categorías estimadas. Véase al respecto Mateo (2003; 2004a).

452, cuadros 1 y 2), argumento fundamental en este procedimiento. Asimismo, Baptista (1985: 229) define al ingreso petrolero como “una remuneración que no tiene una contrapartida de esfuerzo productivo y en tal virtud es una transferencia.”

Por el contrario, nuestra concepción era sustancialmente diferente, si bien las implicaciones a las que se llegaban resultan equivalentes. Este aspecto se evidencia en un documento posterior de Baptista publicado con Mommer en el que justifican la existencia de dos componentes en el PIB de Venezuela, el generado en el interior y el ingreso petrolero, al que caracterizan como “la remuneración *internacional* de un recurso natural nacional.” (Baptista & Mommer, 1989: 15) Por ello, distinguen tres factores de producción, el trabajo, el capital y el recurso natural, lo que les lleva a criticar que las Cuentas Nacionales contabilicen una distribución factorial del ingreso bajo la idea de que la renta petrolera corresponde a una remuneración al capital (Ibíd.: 33). En este sentido, concluyen afirmando que “la distribución factorial en el sector no petrolero representa el mejor indicador,” ya que “incluye la distribución de la renta petrolera.” (Ibíd.: 33 y 34, respectivamente) Como se aprecia, en este caso diferentes argumentaciones conducen a un método similar, y a la consideración de que en las economías perceptoras de esta renta, la medida de la rentabilidad capitalista más apropiada es la del ámbito no petrolero.

8.4. SERIE DE LA PLUSVALÍA ESTIMADA

En este último epígrafe del capítulo mostramos los datos de las series estimada de la plusvalía a precios corrientes, tanto general como del ámbito empresarial o capitalista.

Cuadro 8.1
Series de la plusvalía general y capitalista
Datos en miles de pesos corrientes

Años	pv	pv_{cap}	Años	pv	pv_{cap}
1970	170.972	120.374	1987	72.889.889	52.588.225
1971	185.241	135.295	1988	158.221.303	118.212.718
1972	207.596	147.345	1989	200.353.519	149.690.330
1973	260.489	188.381	1990	271.885.793	202.358.561
1974	334.996	241.419	1991	338.997.498	251.982.306
1975	393.615	262.948	1992	380.996.262	283.478.537
1976	462.863	302.836	1993	406.145.945	310.372.691
1977	634.748	421.569	1994	462.450.781	348.669.797
1978	808.766	550.809	1995	614.139.941	482.686.355
1979	1.067.376	727.304	1996	892.683.723	683.715.710
1980	1.486.564	1.041.059	1997	1.137.944.637	837.625.858
1981	1.975.756	1.375.368	1998	1.339.193.524	1.001.664.229
1982	3.121.743	2.106.225	1999	1.619.511.858	1.211.854.645
1983	5.895.233	4.205.738	2000	1.988.828.376	1.443.563.175
1984	10.404.229	7.523.171	2001	2.074.237.769	1.451.943.024
1985	16.870.151	12.093.552	2002	2.198.249.537	1.638.665.996
1986	28.521.085	20.259.632	2003	2.441.139.703	1.776.953.638

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE y SCNM

9. RELACIÓN SALARIAL Y CAPITAL VARIABLE

Un aspecto esencial en el marco de la economía política marxista, y por extensión en esta investigación, consiste en analizar los rasgos básicos de la relación salarial. En la medida que la fuerza de trabajo es la fuente del valor y el plusvalor, debemos exponer la función, tendencias y límites del salario en el proceso de acumulación de capital. Esta necesidad se ve aun reforzada por la extendida incomprensión de la teoría salarial en Marx, lo que ha dado lugar a la popularización de una serie de ideas ajenas al pensamiento marxista convertidas precisamente en objetos de una crítica feroz por parte de la economía burguesa, que, como veremos, no pueden afectar siquiera mínimamente al potencial analítico del marxismo.¹ Además, este recorrido analítico se vincula a su vez con el planteamiento analizado de las teorías circulacionistas expuestas, y específicamente de la presión salarial, por lo que la adecuada exposición del rol del salario en el proceso de acumulación capitalista constituye la base a partir de la cual proceder al análisis de la evolución cíclica de los salarios en México que mostraremos en el capítulo 12.

9.1. LA TEORÍA DEL SALARIO EN LA OBRA DE MARX

Marx pretendía dedicar un libro al trabajo asalariado en el plan inicial de su investigación económica, pero no llegó finalmente a realizarlo. Sólo en el libro I de *El Capital*² y en dos panfletos como *Trabajo Asalariado y Capital y Salario*, *Precio y Ganancia* podemos encontrar algo parecido a una exposición “sistemática” de esta cuestión. La teoría marxista del salario, pues, nunca fue desarrollada como una parte autónoma, sino que fue tratada, como la renta, el crédito, etc., en tanto fuera necesaria para aprehender el concepto de capital, en general, en abstracto, en su esencia, su acumulación, y en definitiva, el proceso de reproducción (Dussel, 1988: 272). Marx no pudo abordar el trabajo asalariado al margen de la producción de plusvalor, por lo cual “podemos por tanto formular la teoría de los salarios de Marx como una *teoría salarial basada en la*

¹ Casi setenta años después de la siguiente afirmación de Grossmann (1929a), su vigencia sigue inalterada, pues “nada provoca mayor desconsuelo e insatisfacción que el estado actual de las concepciones y la crítica en el ámbito de la teoría marxiana del salario, tanto si nos referimos a la economía burguesa como a la literatura marxista misma.” (Ibíd.: 374)

² Rosenberg (1930-1933, I: 356), en relación al tomo I de esta obra señala que “la teoría marxista del salario, como está expuesta en la presente sección, significa una culminación de la teoría de la plusvalía, pues nos demuestra que el salario sólo puede ser explicado y comprendido como expresión “irracional” y “forma transfigurada” del valor de la fuerza de trabajo.”

acumulación de capital.” (Mandel, 1976: 66) En consecuencia, la teoría marxista del salario

no es sino la otra cara de la teoría marxista del capital. Lo esencial, para Marx, es la comprensión de que el salario, antes que una renta, es una forma del capital, el capital variable. Esto equivale a decir que el asalariado es el otro polo del capital -el "esclavo" del capital-, y que esta realidad estructural es prioritaria, y subyacente, a todo análisis de la distribución. (Guerrero, 1989: 39)

Entonces, la investigación del valor de la fuerza de trabajo comienza en cierta medida a partir de la apariencia de los fenómenos, no desde el salario sino de la circulación del capital en su ciclo de valorización. Como afirma Rosenberg (1930-33, I: 364) “el análisis de la fórmula de la circulación del capital posibilita enseguida encontrar la huella del valor de la fuerza de trabajo, y de la plusvalía, ocultas tras la circulación capitalista.” En el capítulo XVII del libro I, “Transformación del Valor o del Precio de la Fuerza de Trabajo en Salario”, Marx estudia la relación salarial en su forma más abstracta con el fin de exponer su esencia, y posteriormente, poder desvelar la cuestión de que tras el precio del trabajo se oculten el valor y el precio de la fuerza de trabajo.³

9.2. FUERZA DE TRABAJO Y LEY DEL VALOR

9.2.1. LA FUERZA DE TRABAJO

Antes de llegar al análisis del salario como expresión del valor de la fuerza de trabajo es preciso describir someramente la *relación social* de la cual surge tal categoría, la que se produce entre el capitalista y el trabajador. El obrero, y en concreto su fuerza de trabajo, se convierte en la economía capitalista en una mercancía⁴ que se intercambia por un salario. Lo que el trabajador vende es su capacidad de trabajar o fuerza de trabajo, no su trabajo ni él mismo.⁵ En palabras de Marx (K, I/1: 225) “por fuerza de trabajo o capacidad de trabajo entendemos el compendio de aptitudes físicas e intelectuales que se

³ Marx critica la absurda concepción del "valor del trabajo", en virtud de que el trabajo es la sustancia y medida inmanente de los valores, por lo que no puede tener valor alguno. En su lugar, justifica el concepto de valor de la fuerza de trabajo.

⁴ Gouverneur (1983: 58-59; 1998: 198-201) señala que estrictamente hablando, la fuerza de trabajo no sería una mercancía en la medida que no es el producto de un trabajo directamente social, debiendo ser considerada como un producto no mercantil completamente específico o un recurso natural. En esta línea, el joven Marx (MEF: 66n) no ignoró sus particularidades diferenciadoras, e incluso llegaba a considerar que la fuerza de trabajo no era una verdadera mercancía según los fundamentos de la economía política, lo que no se corresponde con su pensamiento de madurez.

⁵ Realmente sería más correcto hablar de transferencia o alquiler de la fuerza de trabajo y no de la venta, pero mantenemos el término de uso más corriente.

dan en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano, y que éste pone en movimiento al producir valores de uso de cualquier clase.”

Lo que proporciona al capitalista, pues, es su uso, el valor de uso de esta mercancía, cuya función es rendir trabajo (y plustrabajo). La única mercancía que posee la capacidad de generar un valor superior al necesario para su producción es la fuerza de trabajo, lo que otorga a dicho movimiento el carácter de proceso de valorización, es decir, “creación de valor más allá de cierto punto en que el valor de la fuerza de trabajo pagado por el capital es sustituido por un equivalente,” (Marx, K, I/1: 263) por lo que “el trabajo pasado encerrado en la fuerza de trabajo, y el trabajo vivo que puede rendir, sus costos diarios de conservación y su gasto diario, son dos magnitudes totalmente distintas. La primera determina su valor de cambio, la otra constituye su valor de uso. (...) Así, pues, el valor de la fuerza de trabajo y su valorización en el proceso de trabajo son dos magnitudes distintas.” (Ibíd.: 261)

Sobre la base de este cambio, a primera vista voluntario, y con la venta de las mercancías por su valor, tanto de la fuerza de trabajo como de la mercancía terminada, surge en el proceso productivo un excedente del que se apropia el propietario de los medios de producción, respetando (pero a la vez vulnerando) las reglas del intercambio.

9.2.2. EL VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

En tanto la fuerza de trabajo no es sino una mercancía, y en consecuencia su valor constituye el centro de gravedad de su precio, el análisis del valor de la fuerza de trabajo deviene indispensable para la comprensión de la relación salarial.

La teoría marxiana de los salarios no es más que una aplicación particular de su teoría del valor a la mercancía fuerza de trabajo, de modo que para la teoría marxiana de los salarios, rige lo mismo que rige para la teoría del valor, donde la determinación de valor se presenta independientemente de la competencia, es decir de la relación existente entre la oferta y la demanda. (Grossmann, 1929a: 106)

Aquí, Grossmann señala dos aspectos correlacionados a nuestro juicio esenciales:
i) el salario es un precio mercantil más, que, como los restantes, se determina por el valor mercantil; y ii) como consecuencia, se deberá hacer abstracción de los fenómenos de la

competencia.⁶ Como veremos, si en todas las demás mercancías estos factores pueden ser meridianamente claros, en la relación salarial se hallan presentes múltiples equívocos al respecto que deben clarificarse.⁷

El *valor* de la fuerza de trabajo está determinado por el *valor* de los bienes que entran en la cesta de consumo de los trabajadores. Como las mercancías en general, su valor depende del TTSN para su producción, es decir, sus costos de producción.

El valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para la producción, o sea, también reproducción, de este artículo específico. En tanto es valor, la propia fuerza de trabajo sólo representa una cantidad determinada del trabajo social medio objetivado en ella (...) El tiempo de trabajo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se reduce, pues, al tiempo de trabajo necesario para la producción de estos medios de subsistencia, o el valor de la fuerza de trabajo es el valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación de su poseedor. (Marx, K, I/1: 229)

Este valor no se determina por la productividad de la empresa o sector en que trabajan, sino por todas las ramas que contribuyen, directa o indirectamente, a producir sus bienes de consumo, esto es, los sectores cuyos productos entren en su cesta de consumo o como insumo en las ramas productoras de tales bienes.

Es preciso destacar que la fuerza de trabajo tiene una serie de peculiaridades que la distinguen del resto, lo que condiciona el proceso de formación de su valor, reflejándose asimismo en las controversias teóricas sobre su carácter. En primer lugar,

hay ciertos rasgos peculiares que distinguen el *valor de la fuerza de trabajo* o el *valor del trabajo* de los valores de todas las demás mercancías. El valor de la fuerza de trabajo está formado por

⁶ Mientras se analiza el valor de la fuerza de trabajo no cabe integrar los precios mercantiles. El volumen de bienes de consumo necesario para la reproducción del trabajador depende de las necesidades sociales, no del salario real.

⁷ Esta cuestión es objeto de controversia, ya que ciertos autores sostienen que existe una influencia de la relación de fuerzas en la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Para Rosdolsky (1968: 320) “también depende de las nuevas pretensiones vitales recién surgidas que la clase obrera logra imponer en su lucha gremial y política contra la clase capitalista, en caso de que los éxitos por ella logrados no sean meramente de índole transitoria y hayan logrado afianzarse.” Mandel (1976: 66) señala que “la clase trabajadora puede forzar la inclusión de estos bienes en el nivel mínimo aceptado de vida, puede expandir el componente “histórico-moral” del valor de la fuerza de trabajo y por tanto aumentar su valor,” mientras que Valenzuela (1997: 113, 117) habla de una redefinición del valor de la fuerza de trabajo hacia abajo por la vía de la reducción salarial y la necesidad de utilizar el valor de tendencia del salario real para la determinación del valor de la fuerza de trabajo. Asimismo, Valenzuela (1999a: 86ss) afirma explícitamente que uno de los determinantes del valor de la fuerza de trabajo es el salario real. De forma similar se expresa González (2005: 64) cuando se refiere a “reducir el valor de la fuerza de trabajo mediante la reducción del salario real.” Nuestro argumento es opuesto, pues estos factores intervienen en la determinación del salario como precio mercantil, no en la definición del valor de la fuerza de trabajo, lo que significaría despojar al concepto del valor de la fuerza de trabajo del lugar que debe ocupar en el análisis teórico. En esta cuestión asumimos la posición de Guerrero (1989).

dos elementos, uno de los cuales es puramente físico, mientras que el otro tiene un carácter histórico o social. Su *límite mínimo* está determinado por el elemento *físico*; es decir, que para poder mantenerse y reproducirse, para poder perpetuar su existencia física, la clase obrera tiene que obtener los artículos de primera necesidad absolutamente indispensables para vivir y multiplicarse. El *valor* de estos medios de sustento indispensables constituye, pues, el límite mínimo del *valor del trabajo*. (Marx, SPG: 132)

Sin embargo, el aspecto esencial es ese segundo factor que menciona Marx, el que alude al contexto histórico o nivel de vida tradicional en cada país, en referencia a “la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres.” (Ibíd.: 133)

El volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son un producto histórico y, por lo tanto, depende en su mayor parte del nivel cultural de un país, y entre otras cosas, también, y esencialmente, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. En contraste con las otras mercancías, la determinación del valor de la fuerza de trabajo contiene, pues, un elemento histórico y moral. (Marx, K, I/1: 230)

El hecho de que el valor de la fuerza de trabajo se forme a partir de dos elementos, uno físico y otro sociohistórico, sólo significa que las leyes de formación del salario son “elásticas”, que el valor de la fuerza de trabajo debe moverse entre determinados límites (Rosdolsky, 1968: 320), lo que, como veremos, impide delimitar un nivel fijo del salario. La evolución del valor de la fuerza de trabajo ($VfdeL$) es el resultado de la conjunción de dos factores: i) la masa de bienes de consumo (β); y ii) el valor unitario medio de ellos (λ_w), influido por la dinámica de la productividad. En esta relación directa debemos tener en cuenta que ambos elementos se hallan estrechamente relacionados y se mueven en sentidos contrapuestos, influyendo así de diversa forma sobre el valor de la fuerza de trabajo.

$$VfdeL = \lambda_w \cdot \beta \Rightarrow VfdeL = f(\lambda_w^-; \beta^+)$$

En el curso de la acumulación λ_w tiende a disminuir con el aumento de la productividad,⁸ pudiéndose compensar con una expansión de β , un conjunto de bienes de consumo no incluidos anteriormente en dicha cesta (como costo de reproducción), lo que evoluciona históricamente y por tanto no es fijo. Producto de las mismas transformaciones sistémicas y tecnológicas del modo capitalista de producción, las

⁸ Lo que no implica, por supuesto, que tengan que ver descender su precio monetario.

necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo tienden a ensancharse cuantitativa y cualitativamente, apareciendo otras nuevas sobre la base del progreso tecnológico.

9.2.3. LA (RE)PRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

Si el valor de la fuerza de trabajo contiene elementos únicos a esta mercancía, se deduce que su producción se caracteriza por ser un proceso igualmente particular y fundamentalmente complejo. Por tanto, será a este ámbito al cual debemos llegar para analizar los determinantes del valor de la fuerza de trabajo. A continuación revisamos ciertas particularidades de su producción:

i) Es el resultado de una actividad de la sociedad en *general* junto con la de cada trabajador en *particular*, y objetivada en la fuerza social del trabajo. En este proceso interviene gratuitamente el trabajo doméstico, la actividad financiada por el Estado (educación, salud, transporte, etc.) y finalmente el trabajo individual.

La producción de la fuerza de trabajo es un proceso que se desarrolla a escala de la sociedad en general. Consiste en un conjunto de actividades, privadas y públicas, cuyo producto no es el trabajador individual, o, por extensión, el trabajador y su familia, sino la fuerza social de trabajo en su totalidad y con sus diversos componentes, constantemente renovada. Por ello es un proceso más complejo que la producción de mercancías en general. (Gill, 1996: 259-260)

ii) En estrecha relación con lo anterior, la producción de fuerza de trabajo no está bajo el control directo del capital. Por tanto, no puede establecerse *a priori* un coste *técnico* real, es decir, en términos de un conjunto de bienes-salario determinados cuantitativamente (Ong, 1980: 708).

iii) La fuerza de trabajo es una cualidad intrínseca de los seres humanos, inseparable de su corporeidad. Por consiguiente, la producción de la fuerza de trabajo significa al mismo tiempo asegurar su reproducción, es decir, los bienes de la cesta de consumo incluyen también los de sus sustitutos, la familia.⁹

⁹ En palabras de Marx (K, I/1: 229) “dada la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación,” lo que aclara a continuación: “la suma de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye los medios de subsistencia de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, de suerte que esta raza especial de poseedores singulares de mercancías pueda perpetuarse en el mercado.” (Ibíd.: 230-231)

9.3. EL SALARIO

9.3.1. SALARIO Y VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

Una vez expuesto la forma mercantil que bajo el régimen de producción capitalista adopta la fuerza de trabajo y los fundamentos de su valor, abordamos ahora su forma fenoménica, el precio de la fuerza de trabajo o salario. Como expresa Marx (TAC: 30) “el *salario* es, como hemos visto, el *precio* de una determinada mercancía, de la fuerza de trabajo. Por tanto, el salario se halla determinado por las mismas leyes que determinan el precio de cualquier otra mercancía,” es decir, gravita en torno a su valor.

La remuneración del trabajo subirá o bajará según la relación entre la demanda y la oferta, según el cariz que presente la competencia entre los compradores de la fuerza de trabajo, los capitalistas, y los vendedores de la fuerza de trabajo, los obreros. A las oscilaciones de los precios de las mercancías en general les corresponden las oscilaciones del salario. *Pero, dentro de estas oscilaciones, el precio del trabajo se hallará determinado por el coste de producción, por el tiempo de trabajo necesario para producir esta mercancía, que es la fuerza de trabajo.* (Marx, TAC: 36)

En consecuencia, como el resto de las mercancías el salario promedio cuya evolución, determinantes y límites constituye el objeto de la teoría económica, no se explica por las contingencias de la oferta y la demanda.¹⁰ Así lo expresa Marx (K, I/2:296-297): “el precio del trabajo, suponiendo que la oferta y la demanda se equilibren, es su precio natural, determinado independientemente de la relación entre la oferta y la demanda, que resultó ser así el objeto de análisis propiamente dicho.”

El salario encierra asimismo una relación social, propia de un estadio determinado del desarrollo. Su importancia radical se entiende al colocarlo como factor determinante de las distintas categorías del rédito. Una vez establecido el salario se obtiene como residuo o remanente la magnitud de la plusvalía, a partir de la cual se procede a su descomposición y reparto. Y en tanto que relación social, el salario constituye una “forma transmutada” del valor de la fuerza de trabajo, una forma “irracional” que “borra toda huella de la división de la jornada laboral entre trabajo necesario y plustrabajo, en trabajo

¹⁰ “La oferta y la demanda no regulan más que las oscilaciones pasajeras de los precios en el mercado. Os explicarán por qué el precio de un artículo en el mercado sube por encima de su valor o cae por debajo de él, pero no os explicarán jamás este valor en sí.” (Marx, SPG: 89)

retribuido y trabajo no retribuido. Todo trabajo aparece como retribuido.” (Marx, K, I/2: 299)¹¹

En definitiva, el salario no es simplemente un coste más entre tantos otros, sino el coste básico del sistema en la medida que el valor tiene como fundamento el trabajo abstracto, teniendo en cuenta que también los medios de producción son producto del trabajo pasado, trabajo que para el capital es considerado como coste en forma de salario.

9.3.2. LA DINÁMICA DEL SALARIO

A diferencia de economistas como T.R. Malthus o D. Ricardo, que introducían factores exógenos como las oscilaciones de la población¹² para explicar la vinculación del salario al valor de la fuerza de trabajo, Marx basa su análisis de la oferta y demanda de trabajo en elementos endógenos a la propia acumulación de capital, que, por complejos que puedan resultar, brotan de la propia configuración del sistema económico. La teoría laboral del valor se basa en una ley social, propia del modo de producción capitalista, y no en una ley natural ahistórica. De ahí se sigue que las leyes de la formación del salario que enunció Marx son válidas en este modo de producción, y que jamás tuvo intención de construir leyes naturales, y por tanto, inmutables.

En el curso de la acumulación se generan fuerzas que presionan al alza y a la baja del salario, a las que se ve expuesto como precio mercantil que es. Más allá de los factores coyunturales y pasajeros, la relación de la oferta y la demanda contiene una serie de factores, dos de los cuales destacamos en este epígrafe:

¹¹ “Esta apariencia engañosa distingue al trabajo asalariado de las otras formas históricas del trabajo.” (Marx, SPG: 113) Bajo la forma de salario, pareciera que todo el trabajo es pagado, que se correspondiera a la compensación que el trabajador recibe por su trabajo. En la superficie de la sociedad burguesa, el salario del obrero aparece como precio del trabajo, como una determinada cantidad de dinero que se paga por una cantidad determinada de trabajo. Aquí cobra relevancia la distinción de Marx entre trabajo y fuerza de trabajo, cuya confusión impide despojar el velo que cubre la relación de explotación en que se basa el sistema capitalista. Como afirma Guerrero (2004: 118) “sobre esta forma de manifestación “se fundan” las nociones “jurídicas” (o mistificadas, ilusorias, apologéticas) del obrero y del capitalista.”

¹² Es pertinente al respecto la siguiente afirmación de Marx (K, I/3: 110): “no sólo la masa de los nacimientos y defunciones, sino también la magnitud absoluta de las familias se halla en razón inversa a la cuantía del salario,” lo cual subraya García Ábalos (1949: 310) cuando destaca que “según Marx, no sólo está en razón inversa del montante de salarios el número de nacimientos y muertes por año, sino también la magnitud absoluta de las familias; según él, es precisamente la pobreza la que favorece al crecimiento de la población.” Casi sesenta años después de esta afirmación, las estadísticas de nacimientos siguen corroborando, incluso, la aseveración decimonónica de Marx.

i) La tendencia a la expansión del ejército industrial de reserva,¹³ que incluso puede regular las oscilaciones del salario en el ciclo industrial de corto plazo.¹⁴ Esta población superflua presiona a la baja sobre las condiciones remunerativas y laborales de los trabajadores en activo contribuyendo a su disciplina. Así pues, “la superpoblación relativa es, pues, el fondo sobre el que se mueve la ley de la demanda y de la oferta de trabajo. Ella constriñe el campo de acción de esta ley dentro de los límites absolutamente convenientes a la codicia explotadora y a la manía dominadora del capital;” (Marx, K, I/3: 104) ii) la combatividad (o su ausencia) de la clase trabajadora organizada en las filas de los partidos y sindicatos de clase, originada por la contradicción capital-trabajo en el mismo proceso de trabajo.¹⁵

Estas fuerzas, junto con otras muchas existentes, ejercen su respectiva influencia sobre la determinación y las oscilaciones pasajeras del salario, contribuyendo a que en su promedio refleje el valor de la fuerza de trabajo.

9.3.3. DISCREPANCIAS DE VALOR Y PRECIO EN LA FUERZA DE TRABAJO

En un análisis abstracto como el que viene desarrollado a lo largo de *El Capital*, el vínculo salario-valor de la fuerza de trabajo se justifica en los términos precedentes. No obstante, en la ascensión hacia el análisis más concreto surgen nuevos eslabones que generan una discrepancia entre ambas dimensiones. Además, incluso en términos de los ámbitos de los precios o valores, por separado, surgen divergencias. Dicho de otra forma, la magnitud de dinero empleada en la contratación de fuerza de trabajo no coincide con el

¹³ Este denominado ejército industrial de reserva (EIR) no debe ser identificado únicamente con los desempleados, sino que también, como anota Giussani (1992: 18) los subempleados, productores mercantiles independientes amenazados por la competencia, etc., lo cual resulta especialmente aplicable para el análisis de economías subdesarrolladas como la mexicana. Por otra parte, no se admite la crítica de Green (1991: 203-204) en torno a la posibilidad de que los salarios determinados por el EIR y el valor de la fuerza de trabajo no coincidan, lo que sería una laguna del enfoque de Marx. Más bien, dicha crítica tendría más pertinencia en relación al enfoque sraffiano. Véase al respecto el enfoque de Giussani, op. cit.: 24-25.

¹⁴ “A grandes rasgos, los movimientos generales del salario vienen regulados exclusivamente por la expansión y la contracción del ejército industrial de reserva, que corresponden a las alternativas periódicas del ciclo industrial. Así pues, no están determinados por el movimiento del número absoluto de la población obrera, sino por la proporción variable en que la clase obrera se divide en ejército activo y ejército de reserva, por el aumento y la disminución del volumen relativo de la sobrepoblación, por el grado en que se absorba unas veces y se libere otras.” (Marx, K, I/3:102) Enfatizamos la idea del corto plazo o ciclo industrial, con el fin de evitar incomprensiones.

¹⁵ No obstante, se ha de ser cauto con otorgar una importancia desmesurada a este factor. Nótese que Marx no hace referencia a esta dimensión en *El Capital* más que en la sección primera del capítulo X del primer volumen, que trata de la fijación de la jornada de trabajo. En el análisis abstracto se debe considerar una cierta combatividad de la clase obrera, cuyo aspecto relevante es el *referente objetivo* que lo limita, esto es, *el proceso de acumulación de capital*, lo que excluye cualquier voluntarismo idealista.

precio agregado de la fuerza laboral, esto es, el precio agregado de los bienes salariales que entran en la cesta de consumo de los trabajadores.¹⁶

Sólo sería posible una identidad si todos los valores de uso que forman parte de la cesta de consumo fuesen producidos como mercancías. En cambio, gran parte de los valores de uso consumidos por los trabajadores no toman la forma de mercancía, como por ejemplo la producción del trabajo doméstico, asalariado y no asalariado. Por tanto, sólo una fracción del consumo final de los trabajadores es adquirida en el mercado a cambio de su ingreso. Por otra parte, existen procesos de redistribución que provocan una discrepancia entre la renta efectivamente pagada por los capitalistas por la fuerza de trabajo y el equivalente en renta consumido finalmente por los trabajadores.¹⁷ El principal proceso de redistribución viene dado por la intervención del Estado en la economía, que recauda impuestos, presta bienes y servicios, paga transferencias, etc.

La cantidad de tiempo de trabajo social representado por v [*el capital variable*] no es, en absoluto, la misma cantidad de tiempo de trabajo social requerido para producir a los trabajadores productivos, ya que éste último, generalmente, incluye el trabajo comunitario y familiar involucrado en la reproducción de la fuerza de trabajo. En la medida en que estos trabajos no capitalistas son responsables del grueso de los valores de uso consumidos por los trabajadores productivos, sólo una pequeña cantidad de mercancías estará contemplada en esa reproducción. Pero, puesto que los capitalistas sólo necesitan pagar a los trabajadores lo suficiente para que adquieran la porción de mercancías que corresponda a su patrón de vida, v será pequeño y s [*el plusvalor*] alto. Por consiguiente, a medida que la producción capitalista socave la producción campesina y/o familiar, las mercancías comenzarán a constituir una mayor porción del nivel de vida de los trabajadores, incluso si el nivel general mismo declina. Para los capitalistas, los trabajadores se van haciendo progresivamente más “caros” a medida que sus necesidades de mercancías crecen. (Shaikh, 1990: 49-50)

En conclusión, el análisis de las formaciones sociales reales, sobre todo las subdesarrolladas, en las que un modo de producción dominante coexiste con modos y prácticas (o retazos de ellos) distintos, no debe soslayar el vínculo existente entre las dos vías de apropiación de ganancia según su fuente.

¹⁶ Como comprobaremos posteriormente, estas discrepancias conducirán a dos posibilidades para estimar el capital variable, que responden a dos puntos de vista, el del valor de la fuerza de trabajo y el del ciclo de valorización del capital.

¹⁷ Consecuentemente, de lo expuesto se deduce que salario real y nivel de vida no caminan necesariamente de la mano en la misma dirección, sino que cabe la posibilidad de que evolucionen en direcciones opuestas. Un poder adquisitivo creciente (decreciente) y un nivel de vida decreciente (creciente) podrían ser compatibles.

9.4. EXPRESIONES DE LA RELACIÓN SALARIAL

9.4.1. EL SALARIO NOMINAL, REAL Y EL CAPITAL VARIABLE

La remuneración salarial puede evaluarse en términos nominales o reales, así como su percepción reviste diversas formas. La cuantía absoluta de la remuneración se denomina salario nominal (W), y es simplemente un monto dinerario determinado, en sí, ajeno a cualquier otra consideración. El salario en términos reales (w) se refiere al conjunto de mercancías que el obrero obtiene realmente a cambio del salario nominal, teniendo en cuenta por tanto el nivel de precios. Expresa, por tanto, el precio de la fuerza trabajo en relación con el precio de las demás mercancías (Marx, TAC: 47), aludiendo así al poder adquisitivo. Por otra parte, el salario como porción del capital que el empresario desembolsa con el propósito de su fructificación se denomina capital variable (V).¹⁸ Esta fracción es la parte del capital invertido en la contratación de fuerza de trabajo, y es variable debido al valor de uso de esta mercancía, la capacidad de rendir un plusvalor al empresario.

La parte de capital invertida en la fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente y, además, un excedente, la plusvalía, la cual puede variar a su vez, ser mayor o menor. De una magnitud constante, esta parte del capital se transforma continuamente en una magnitud variable. Por eso la llamo parte variable del capital, o más concisamente: capital variable. (Marx, K, I/1: 281)

Paralelamente, el pago del salario adopta formas diversas, las cuales no alteran en ningún caso la esencia expuesta. Marx se limita a desarrollar brevemente las dos formas fundamentales predominantes en el libro I de *El capital*, el salario por tiempo (capítulo XVIII) y el pago a destajo (cap. XIX). El primero es el salario percibido por unidad de tiempo y se obtiene dividiendo el valor diario de la fuerza de trabajo por el número de horas de trabajo. Por su parte, “el salario a destajo no es más que la forma transfigurada del salario por tiempo, igual que éste es, a su vez, la forma transfigurada del valor o precio de la fuerza de trabajo.” (Marx, K, I/2: 313)¹⁹

¹⁸ “El capital variable no es más que una forma histórica particular de manifestarse el fondo de medios de subsistencia, o sea, el fondo de trabajo, que necesita el obrero para su sustento y reproducción y que siempre tiene que producir y reproducir en todos los sistemas de producción social.” (Marx, K, I/3: 11)

¹⁹ Sin embargo, esta última forma es la más adecuada al modo de producción capitalista, por constituir un mecanismo para la prolongación de la jornada laboral y la rebaja del salario. Como bien resume Guerrero (2004: 119), le brinda al capitalista una medida rigurosa y precisa de la intensidad del trabajo, además de contribuir a aumentar la intensidad misma y la duración de la jornada, ya que esto va en interés inmediato

9.4.2. EL SALARIO RELATIVO

A pesar de lo expuesto, el concepto verdaderamente clave de la relación salarial es el salario relativo (SR), en *relación* con la plusvalía, debido a que las anteriores dimensiones no agotan las relaciones que encierra el salario.²⁰

El salario se halla determinado, además y sobre todo, por su relación con la ganancia, con el beneficio obtenido por el capitalista: es un salario relativo, proporcional (...) el salario relativo acusa, por el contrario, la parte que se concede al trabajo directo de los valores creados por él, en proporción a la parte que se reserva el trabajo acumulado, el capital. (Marx, TAC: 46-47)

Aunque no es originario de Marx, pues ya aparecía en Ricardo²¹ y Cherbuliez, sí es característico de Marx el lugar que otorga a esta categoría en su análisis.²² Es cierto que esta categoría económica no es objeto de un análisis explícito por parte de Marx en su estudio del proceso de acumulación, pero sí la menciona en diversas ocasiones explícitamente, otorgándole un rol central.²³ En cualquier caso, se deduce perfectamente del conjunto de su obra.

Esto implica que el *valor del salario* (y también, por tanto, de la *ganancia*) depende en absoluto de la parte de la jornada de trabajo en que *el obrero trabaja para sí mismo* (para la producción o reproducción de su salario) en relación con la parte de su tiempo que pertenece al capitalista. Esto es económicamente importante y sólo se trata, *in fact*, de otra manera de expresar la verdadera teoría de la plusvalía. Es, además, algo importante en cuanto a la relación social entre ambas clases. (Marx, TPV, III: 25)

del propio obrero, y de hacer posibles nuevas funciones del destajo: volver superflua en la práctica gran parte de la vigilancia del trabajo, como ocurre en la industria domiciliaria moderna; poder usar auxiliares del obrero, dando paso así a la explotación de otros obreros por el trabajador mismo.

²⁰ La relevancia del SR a partir del carácter social del salario mismo la expresa muy acertadamente Guerrero (2000b: 227-228): “*el salario, antes que un precio o que una medida, es una categoría social*, una forma social ligada a la forma histórica “capital”. Por ello, es irrelevante la altura o magnitud del salario real, frente a la idea de que cualquier nivel de éste ha de consistir en un salario inevitablemente “relativo”, esto es, implicar la generación de plusvalor para el capital.”

²¹ Aunque Ricardo no utilizó la expresión “salario relativo” sino el término “valor real de los salarios”. Por ello será elogiado por Marx, quien destacaba que “uno de los grandes méritos de Ricardo está en haber considerado y fijado como categoría el salario relativo o proporcional. Hasta entonces, el salario se consideraba siempre de un modo simple, viéndose en el obrero una bestia. Pero aquí se le considera en sus relaciones sociales.” (TPV, II: 384)

²² “Así como las amplias conclusiones teóricas y prácticas que extraía de ella,” como bien destaca Rosdolsky (1968: 330) y veremos con posterioridad.

²³ Ya en 1849 Marx (TAC) otorgaba una importancia decisiva al considerar los ingresos en su dimensión relativa, mediante un símil que lleva a cabo. Primero señala que con la acumulación de capital crecen los salarios, pero justo a continuación señala que “si el palacio vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más desazonado, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes,” (Ibíd.: 44) donde se demuestra que desde los inicios tuvo en mente la idea del salario en relación a la ganancia.

El salario relativo es la expresión mercantil de la fuerza de trabajo, como porción del producto creado por el obrero, que corresponde al valor de la fuerza de trabajo, en cuanto fracción de la jornada laboral (Guerrero, 1989: 132-133). Será en tales términos en los que Marx haga referencia al salario, lo cual se halla en la lógica del conjunto de su obra, en la que los aspectos sociales someten a los puramente técnicos. Así pues, cuando en la sección séptima del volumen VIII de *El Capital* trata Marx la renta y sus fuentes, señala respecto de la tercera forma peculiar de la renta, el salario, que “es la objetivación de la parte de la jornada total de trabajo de los obreros en que se reproduce el valor del capital variable y, por tanto, el precio del trabajo; la parte del valor mercantil en que el obrero reproduce el valor de su propia fuerza de trabajo o el precio de su trabajo.” (K, III/8: 291)²⁴ En términos agregados, se corresponde con la participación de los salarios en la renta nacional (RN) o la relación del tiempo de trabajo necesario (N) respecto de la jornada total (J).

$$SR = \frac{v}{v + pv} = \frac{v}{RN} = \frac{N}{N + E} = \frac{N}{J}$$

Igualmente, podemos definir su categoría complementaria, el beneficio relativo (BR),²⁵ y relacionarlo con la tasa de plusvalor.

$$BR = \frac{pv}{v + pv} = \frac{pv}{RN} = \frac{E}{N + E} = \frac{E}{J}$$

Es fácil observar que el salario relativo (SR) se halla en relación inversa a la tasa de plusvalor, lo que podría explicar la limitada atención que ha tenido entre los seguidores de Marx.

$$SR = \frac{1}{1 + pv'}; \quad pv' = \frac{1}{SR} - 1 \quad \text{y} \quad BR = \frac{1}{1 + (1/pv')}$$

Aunque el salario relativo proporciona una idea de la pauperización del obrero, la progresiva proletarización que acompaña el desarrollo capitalista aconseja introducir este proceso en el análisis. Se puede calcular un coeficiente de pauperización de los

²⁴ Y poco después afirma, en relación a los componentes del precio de las mercancías que “la parte del valor del capital variable, que mide los ingresos del obrero y se transforma para éste en salario; salario que, por tanto, ha reproducido el obrero en esta parte variable del valor; en suma, la parte de valor en que se presenta la parte pagada del trabajo nuevamente añadido en la producción de la mercancía a la primera parte constante.” (Ibíd.: 315)

²⁵ Siguiendo la anotación de Guerrero (2006).

asalariados (d_a) y un coeficiente de enriquecimiento de los no asalariados (e_{na}).²⁶ Para ello, corregimos las partes relativas originales ajustando su valor con un índice de la evolución del peso relativo de cada uno de los dos colectivos, proletarios (asalariados y desempleados, plt), y empresarios-capitalistas (emp) en el total de la población activa (PEA), lo que permite ajustar las medidas a la evolución relativa de las partes a las que se refieren.

$$d_a = \frac{SR}{(plt/PEA)} ; e_{na} = \frac{BR}{(emp/PEA)}$$

La importancia decisiva de la categoría del salario relativo en el análisis económico tiene asimismo su corolario en el ámbito político. En este sentido, el SR refleja la verdadera relación entre las dos clases sociales en litigio, la obrera y la capitalista.²⁷

Por otra parte, un aspecto a tener en cuenta, y que ha originado importantes malentendidos, radica en las relaciones del salario relativo con el salario real. Sus variaciones no se corresponden necesariamente, pudiéndose dar la situación de que uno aumente mientras el otro desciende.²⁸

9.5. LAS TENDENCIAS DEL SALARIO Y LA PAUPERIZACIÓN DEL OBRERO

9.5.1. LOS LÍMITES DEL SALARIO

Del análisis de la formación del valor (los presupuestos básicos de la teoría laboral del valor) y el proceso de acumulación (como reproducción capitalista), se derivan las pautas

²⁶ Siguiendo a Guerrero (1989; 2000b, 2006), si bien no lo haremos en esta investigación debido a la carencia de datos, a pesar de lo cual es preciso dejar constancia de nuestra posición teórica.

²⁷ Marx era claro al respecto: “la posición de unas clases con respecto a otras se halla determinada más por los salarios proporcionales que por el importe absoluto del salario,” (TPV, II: 384) donde implícitamente se alude a esta categoría. Por consiguiente, añade que “además, en la lucha entre ambas clases -que se produce necesariamente con el desarrollo de la clase obrera- la medición de la distancia recíproca, expresada justamente por el salario en cuanto proporción, se vuelve decisivamente importante.” (G, II: 101)

²⁸ Ante un aumento de la productividad que reduzca los costos de producción de la fuerza de trabajo a la mitad, podría darse el caso de que el capital se beneficiara íntegramente y el salario nominal por tanto descendiera a la mitad pero su capacidad adquisitiva se mantuviera igual que antes (salario real equivalente), lo que conlleva una disminución del salario relativo. La evolución divergente del salario real respecto del salario relativo (del cual es un componente) expresa el sentido opuesto en que se mueven el valor de la fuerza de trabajo y uno de sus componentes, la masa de mercancías (β) que entran en los costos de reproducción de la clase obrera.

de la tendencia evolutiva de los salarios. Su análisis dinámico debe vincularse a la acumulación de capital, en el que los salarios son capital adelantado, no meramente ingreso para la clase trabajadora. Si no, reflejaría un tratamiento puramente formal y mecanicista, como si fueran un componente más del producto neto cualitativamente similar a los beneficios (Weeks, 1981: 68).

Es posible determinar la dinámica del valor de la fuerza de trabajo y el salario real mediante el proceso de acumulación. Frente a otras teorías, la categoría del valor de la fuerza de trabajo de la teoría marxiana nos permite establecer los límites dentro de los cuales el salario actual puede moverse y la interrelación entre el salario de largo plazo y el salario de mercado. (Giussani, 1992: 21-22)

La evolución de los salarios responde, pues, a una serie de leyes precisas y complejas, y deben tender a aumentar con el progreso de la productividad y las variaciones en el costo de la reproducción. En relación a ello, existen dos aspectos ineludibles que inciden sobre la subsistencia del trabajador y su requerimiento fundamental por parte del capital. En términos cuantitativos, debemos considerar en primer lugar el límite mínimo de subsistencia, la necesidad de reproducir al trabajador y a sus familiares dependientes. En este sentido, es un mínimo que evoluciona con el tiempo, no es en absoluto algo fijo.²⁹ En su dimensión fisiológica, sin embargo, no es objeto de la ciencia económica, por lo que el elemento característico de la teoría marxista del salario no es ni mucho menos el límite inferior.

Lo relevante lo debemos buscar, pues, en su aspecto social e histórico, es decir, indagar en su límite máximo, lo que introduce al capital en su determinación. En estos términos, “no se le puede deducir ni de la clase o del monto de las pretensiones vitales socialmente dadas de los trabajadores, ni de la magnitud abstractamente comprendida del producto nacional a distribuir, sino solamente a partir de la naturaleza del propio capital.” (Rosdolsky, 1968: 321)

En primer lugar, hablamos del límite máximo de subsistencia del trabajador: la necesidad de reproducir al trabajador en el estado de necesidad, en el sentido de la compulsión que debe sentir el obrero por asumir su sometimiento al capital en virtud de su dependencia del salario como fuente de su subsistencia. Más allá de este límite, el trabajador abandonaría el mercado de trabajo. La libertad del trabajo para el capital se

²⁹ A su vez, también se podría entender como un límite a la acumulación de capital por las consecuencias que se derivarían: la exacerbación de la lucha de clases y la hostilidad del obrero.

identifica con el estado de perpetua necesidad del obrero. Este límite se ubica en el punto en el que un cambio cuantitativo añadido en la categoría “trabajador asalariado”, aun determinada cualitativamente, introduciría una convulsión de tipo cualitativo, pudiéndose convertirse, así, en la categoría “capitalista”.

Por otra parte, el límite máximo asimismo se vincula a la propia dinámica del capital. Como el trabajador está sometido a su poder en el proceso productivo, podemos afirmar que la remuneración del obrero “depende” de la percepción del capital *en el sentido* que su límite máximo se halla establecido por el movimiento de la tasa de ganancia, aunque en realidad, esta ganancia sea conceptualmente un residuo, un excedente respecto del salario. En otras palabras, es el movimiento ininterrumpido del capital el que fija los límites y posibilidades para el alza salarial. Como señala Marx (K, I/3: 80) “la subida del precio del trabajo queda confinada a los límites que no sólo dejan intacta la base del sistema capitalista, sino también aseguran su reproducción a escala cada vez mayor.” Por encima del límite máximo del rango de subsistencia, el capital no se puede reproducir satisfactoriamente, pero, igualmente, por debajo del mínimo tampoco podrá hacerlo el propio trabajo, fuente de la ganancia capitalista. “A diferencia de cualquier otra mercancía producida capitalísticamente, el “valor de la fuerza de trabajo” no puede considerarse estrictamente como una simple magnitud cuantitativa,” (Ong, 1980: 708) sus condiciones de producción y reproducción dictan que su valor sólo puede capturarse como uno consistente con un rango de salarios reales posibles.

La conclusión a la que llegamos es que, en el curso de la acumulación y el desarrollo productivo, “la teoría marxista del salario es una teoría del aumento, y no de la disminución, de los salarios reales, cuya evolución en un período largo es el reflejo de la productividad creciente de los medios de producción.” (Gill, 1996: 262) No obstante, se hace preciso clarificar una cuestión. Que se afirme la necesidad de salarios crecientes en el curso de la acumulación de capital, y que incluso se asuma la certera afirmación de Marx (TAC: 51) respecto de que “la condición más favorable para el trabajo asalariado es el incremento más rápido posible del capital productivo,” en ningún caso puede hacer inferir que los intereses antagónicos del capital y trabajo se anulen o se suavicen.³⁰ La

³⁰ La persistencia de tal incremento lo más rápido posible del capital productivo, válido para una clase de trabajadores determinada, se vuelve su contrario para el conjunto de la clase obrera. La acumulación conduce ineludiblemente a la caída tendencial de la rentabilidad y a la crisis económica, momento en el que este antagonismo adquiere su mayor transparencia y crudeza.

simultaneidad de estas dos afirmaciones, la subida de los salarios reales y el permanente conflicto (lucha de clases), sintetiza la particularidad del análisis de Marx.

Que, incluso la *situación más favorable* para la clase obrera, el *incremento más rápido posible del capital*, por mucho que mejore la vida material del obrero, no suprime el antagonismo entre sus intereses y los intereses del burgués, los intereses del capitalista. *Ganancia y salario* seguirán hallándose, exactamente lo mismo que antes, *en razón inversa*. (Marx, TAC: 51)

9.5.2. EL CONCEPTO MARXISTA DE LA SUBSISTENCIA Y EL SALARIO RELATIVO

La correcta aprehensión teórica de la relación del trabajo asalariado y su empobrecimiento se deriva del hecho de que la teoría marxista, como en general la economía política, es una ciencia social e histórica, que “no analiza el aspecto técnico-material del proceso capitalista de producción, sino su forma social.” (Rubin, 1923: 49) Sólo desde esta premisa se puede interpretar el sentido de la obra de Marx y su caracterización de los términos de subsistencia, miseria y pauperización.

Esta idea de pauperización o pobreza a la que hace referencia Marx es un elemento consustancial del trabajo asalariado, que por definición debe generar un excedente y, por ello, está excluido de los frutos íntegros de su actividad.³¹ Esta conexión se sigue de la teoría laboral del valor, pues en palabras de Marx (G, II: 232) “*el tiempo de trabajo como medida de la riqueza* pone la riqueza misma como fundada sobre la pobreza.” El obrero es, en sí mismo, por ser la fuente del enriquecimiento del capitalista, un “pauper”, un pobre por su propia determinación social. De la separación entre medios de producción y trabajo, o lo que es lo mismo, la dominación del trabajo y la dependencia de éste respecto del capital, surge el trabajo en su negatividad, despojado de las condiciones objetivas, “el trabajo como miseria absoluta: la miseria, no como carencia, sino como exclusión plena de la riqueza objetiva.” (Marx, G, I: 236)

Vemos que para Marx la miseria del asalariado no es esencialmente carencia en el sentido fisiológico absoluto, sino en términos relativos al verse impedido de la riqueza que produce. Sea cual sea el nivel del salario real, implica necesariamente un estado de *miseria* en tales términos. En efecto, en Marx el trabajo asalariado implica miseria,

³¹ “La capacidad de trabajo no sólo ha producido la riqueza ajena y la pobreza propia, sino también la relación entre esta riqueza que se relaciona consigo misma y la capacidad de trabajo como la pobreza.” (Marx, G, I: 413-414)

pobreza, explotación y vinculación con la subsistencia. “En el concepto de trabajador libre está ya implícito que el mismo es pauper: pauper virtual,” (Marx, G, II: 110) por lo que “no es en absoluto una contradicción afirmar, pues, que el trabajo por un lado es la *miseria absoluta como objeto*, y por otro es la *posibilidad universal* de la riqueza como sujeto y como actividad,” (Marx, G, I, 236) pues el trabajo es la fuente del valor y la riqueza. Ambas expresiones antagónicas son los dos polos de una relación social contradictoria. La riqueza del capitalista implica la miseria del obrero, y viceversa.

Estos términos poseen una dimensión cualitativa, o lo que es lo mismo, el trabajo asalariado se caracteriza por su cualidad de pauper, mísero, en estado de subsistencia; cualidad ésta, como afirma Ong (1980: 706) “derivada de la condición fundamental de la relación entre capital y trabajo en el proceso de acumulación de capital.” Este mismo autor, que ha interpretado fielmente el sentido del concepto, resume acertadamente el aspecto distintivo de la teoría de Marx respecto de la subsistencia.

El desarrollo de Marx de la lógica interna del concepto de subsistencia la revela como una noción cualitativamente determinada del salario real que lleva la idea de su mero aspecto cuantitativo. El concepto de subsistencia se presenta a sí mismo no como un simple nivel de salario real sino como un rango de niveles posibles de salario real consistente con la reproducción del sistema capitalista. (Ong, 1980: 704)

La verdadera dimensión del término “subsistencia” se vincula, a la luz de la lógica del pensamiento marxiano, al valor de la fuerza de trabajo y al nivel de vida establecido en un momento dado (Sowell, 1960: 115-116). Entonces, la categoría “salario de subsistencia”, tal y como la empleaba Marx, adquiere un significado plenamente social, y no biológico o fisiológico.

Lo importante de la teoría marxiana del salario de subsistencia es su descubrimiento de que tan de subsistencia es, por ejemplo, el salario del obrero inglés como el del alemán, aunque, en términos reales, uno sea de doble magnitud que el otro. (...) La subsistencia, pues, no hace referencia a nivel físico alguno, no es un nombre para una “cesta de la compra” de volumen fijo. *La subsistencia es el modo de vida del asalariado*, una expresión equivalente a la esencia del concepto económico de *asalariado: el trabajador en cuanto socialmente determinado por su cualificación de polo opuesto del capitalista*, y, en cuanto tal, imposibilitado a escala global para transformarse en su contrafigura social. (Guerrero, 2000b: 227)

Definidos en términos sociales e históricos, estos conceptos son categorías dinámicas y no estáticas, que evolucionan con el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad. En consecuencia, para que los salarios reales se vinculen a su nivel correspondiente de subsistencia, deben incrementarse en el curso de la acumulación.

En relación a la evolución secular del salario relativo, podemos formular la “ley de la tendencia descendente del salario relativo”, o expuesto de otra forma, la tendencia hacia la depauperización relativa de la clase obrera en el capitalismo. Los términos *depauperización* y *salario relativo* están estrechamente ligados en la obra de Marx y reflejan el carácter antagónico y contradictorio de la acumulación capitalista.³² En este caso, a diferencia de lo expuesto en relación a los salarios reales, la tendencia hacia la caída del salario relativo expresa la reducción del valor de la fuerza de trabajo, por lo que cual viene provocada por el desarrollo de las fuerzas productivas. “No es sino en el modo de producción fundado en el capital, donde el pauperismo se presenta como resultado del trabajo mismo, del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo,” (Marx, G, II: 111) ya que en el largo plazo el salario “nunca aumenta en proporción a la productividad del trabajo.” (Marx, K, I/3: 57)

Este es el verdadero fundamento de la caída del salario relativo, la apropiación creciente por parte del capital de las ganancias en productividad,³³ “por tanto, si, con el rápido incremento del capital, aumentan los ingresos del obrero, al mismo tiempo se ahonda el abismo social que separa al obrero del capitalista, y crece, a la par, el poder del capital sobre el trabajo, la dependencia de éste con respecto al capital.” (Marx, TAC: 50) Así pues, esta ley tendencial significa que “cada vez se agranda más, necesariamente, la “distancia recíproca” entre la clase obrera y la clase capitalista -que es lo que más importa- y cuyas consecuencias sólo pueden superarse, por ende, mediante una transformación socialista de la sociedad.” (Rosdolsky, 1968: 330) Esta acertada lectura de Rosdolsky señala la depauperización progresiva en términos de distancia relativa, el “abismo social” que reiterara Marx, y su aspecto ineludible bajo el capitalismo lo expresa bajo la necesidad de derrocarlo, porque esta tendencia forma parte consustancial de dicho modo de producción.

Al lado de este aspecto relativo que hemos enfatizado para situar el análisis de Marx en su aspecto esencial, creemos que también se desprende una dimensión absoluta,

³² Lo cual se puede demostrar con esta afirmación de Marx: “a medida que se acumula el capital, tiene que empeorar la situación del obrero, cualquiera que sea su retribución, alta o baja.” (K, I/3: 113) Por tanto, lo importante para Marx no era un salario real determinado, sino el salario relativo, que es lo que determina el empeoramiento de la situación para el trabajador.

³³ “Que si el capital crece rápidamente, pueden aumentar también los salarios, pero que aumentarán con rapidez incomparablemente mayor las ganancias del capitalista. La situación material del obrero habrá mejorado, pero a costa de su situación social. El abismo social que le separa del capitalista se habrá ahondado.” (Marx, TAC: 51)

pero secundaria y que se somete a la anterior, propia de las fases de crisis económica. En esta cuestión compartimos la conclusión de Mandel (1976: 70) cuando señala que Marx “observa también una tendencia hacia la pauperización periódica absoluta, esencialmente en función del movimiento del desempleo.” Al incrementarse el ejército industrial de reserva en estos períodos de crisis abierta, en el contexto del derrumbe de la acumulación, “aumentan las posibilidades de su pauperismo. Al desarrollo del plustrabajo corresponde el de la población excedente (...) [la cual] es idéntica al pauperismo.” (Marx, G, II: 110)

Marx establece un vínculo entre la miseria en su carácter absoluto con las capas más bajas del proletariado mediante el análisis de la evolución del ejército industrial de reserva. Para él, “el sedimento más bajo de la superpoblación relativa reside, por último, en la esfera del pauperismo,” (Marx, K, I/3: 110) es decir, la depauperación absoluta de la parte del proletariado que el régimen capitalista expulsa del proceso de producción (Mandel, 1962, I: 206), compuesto de vagabundos, criminales, prostitutas (el lumpenproletariado), sí como los capaces de trabajar, en función directa de la crisis económica, los huérfanos e hijos de pobres y los degradados, encanallados, incapaces de trabajar, y otros como las víctimas de la industria, mutilados, enfermos, viudas, etc. Así, “cuanto mayores sean, finalmente, las capas de la clase obrera formadas por menesterosos enfermizos y el ejército industrial de reserva, tanto mayor será el pauperismo oficial.” (Ibíd.: 111)

9.6. ANEXO. CONCEPCIONES ERRÓNEAS DE LA TEORÍA MARXISTA DEL SALARIO. LA LEY DE BRONCE O LA DEPAUPERAZACIÓN ABSOLUTA: ¿UNA TENDENCIA HACIA LA CAÍDA DE LOS SALARIOS REALES EN MARX?

Uno de los errores conceptuales más importantes en la comprensión de la teoría económica de Marx se produce en la interpretación de la dimensión clave del salario en Marx. Al considerar que es el salario real el aspecto esencial, y no el salario relativo, la conclusión equivocada a que se llega es hacia la denominada ley de bronce de los salarios.³⁴ Se argumenta de forma habitual que la tendencia inherente

³⁴ También cabe señalar que esta interpretación equivocada surge a su vez de la consideración del salario de subsistencia como algo cuantitativamente fijado, un salario real determinado. En opinión de Ong (1980), este error se encuentra también en Sraffa y los “ricardiano-marxistas” (los seguidores de Dobb y Meek), ya que al basarse el esquema sraffiano en la cuestión formal de “la relación entre el nivel del salario real y la tasa de ganancia, el efecto ha sido aumentar la importancia de la idea de un salario real cuantitativamente específico.” (Ibíd.: 717)

del capitalismo, según Marx, conduce hacia una caída secular de los salarios reales de los trabajadores, y con ella, al empobrecimiento absoluto que acompaña el desarrollo de las fuerzas productivas. Al sustentarse esta confusión, se procede inmediatamente con apoyo de la evidencia empírica a negar la validez de la teoría marxista, sobre la base de que los salarios reales no han descendido en el último siglo.³⁵

Han sido muchos los autores que han seguido esta línea de interpretación, principalmente los adversarios del marxismo,³⁶ pero también a la incompreensión reinante han contribuido ciertos epígonos,³⁷ en muchas ocasiones representando a organizaciones de clase,³⁸ hasta el punto de alzarse como la visión mayoritaria. Incluso en una prestigiosa obra actual sobre el pensamiento económico, Ekélund & Hébert (1992), en su exposición de las leyes del movimiento capitalista en Marx, señalan como una de ellas “la ley de la miseria creciente del proletariado,” y hablan de “la miseria absoluta de la clase trabajadora” como una consecuencia de la expansión del ejército industrial de reserva y, por tanto, de la acumulación. Asimismo, su interpretación errónea se ejemplifica cuando caracterizan esta ley, desde la perspectiva histórica, de ser “el menos válido de los argumentos de Marx.” (Ibíd.: 292)

Debemos reconocer que estas interpretaciones tienen su base en la descontextualización de ciertos párrafos de la obra de Marx, principalmente la exposición que realiza en algunas partes de *El Capital* sobre la explotación inhumana del capitalismo.³⁹ A su vez, en el hecho de que en su época de juventud pudiera sostener esa opinión,⁴⁰ influido además por una serie de causas vinculadas al contexto social de extrema pobreza y pauperización extraordinaria de la clase obrera.⁴¹ Sin embargo,

³⁵ Véase el ejemplo de Samuelson (1967: 622-623), quien sobre la base de la falsación (limitada, por otra parte, temporalmente) de una proposición falsa, incluso llega a creerse en la posición de refutar la validez de las leyes del capitalismo expuestas por Marx.

³⁶ Citemos entre otros a V. Pareto, L. von Mises, J.A. Schumpeter, P. Samuelson (citado en Mandel, 1976: 68), y en España, por ejemplo, J. Requeijo y L.A. Rojo (según Guerrero, 1989: 68-69).

³⁷ Como Moszkowska (1935: 97), que la vincula al capitalismo contemporáneo, y también autores como F. Sternberg o J. Strachey.

³⁸ En el pasado fue defendida por la corriente “revisionista” del Partido Socialdemócrata Alemán (Mandel, 1962, I: 205) y en los círculos académicos de la Unión Soviética, como se puede comprobar en las afirmaciones de Ivanovich (1959: 146-149): “la ley general de la acumulación capitalista engendra también la tendencia hacia el empeoramiento absoluto en la situación material de la clase obrera,” uno de cuyos significados es “la caída del salario real.” Asimismo, Guerrero (1989: 163) comenta la influencia ejercida sobre el Partido Comunista de Francia, ya que “en el contexto del debate desarrollado, durante la década de 1950, fundamentalmente, entre comunistas y socialistas franceses, en relación con la evolución del salario real en Francia durante los primeros años de la posguerra, se produce una serie de artículos de diversos autores vinculados al PCF y al PCUS, con una concepción determinada sobre el sentido descendente de la evolución del salario real bajo el capitalismo.”

³⁹ Por ejemplo, en la sección IIIª del libro I Marx pone diversos ejemplos a lo largo de muchas páginas de la Inglaterra de la primera mitad del siglo XIX, en la que ilustra la absoluta degradación de las condiciones salariales, y de vida en general, de la clase obrera.

⁴⁰ Véase *El Manifiesto del Partido Comunista*, o ciertos pasajes de *Trabajo Asalariado y Capital*.

⁴¹ En las décadas de 1840-1860 la situación de la clase obrera en Europa era verdaderamente calamitosa, constituyendo una base histórica que ejercía una poderosa influencia sobre las elucubraciones teóricas. “Los progresos eran relativamente tan escasos y se concretaban tan a paso de tortuga, la miseria real de las masas obreras seguía siendo empero tan inmensa que todos los socialistas (y en especial todos los socialistas revolucionarios) de aquella época juzgaban con mucho pesimismo las perspectivas de un mejoramiento digno de mención de la clase obrera en el capitalismo, siendo entonces proclives a un pronóstico de ‘pauperización’.” (Rosdolsky, 1968: 342) Asimismo, críticos de la teoría marxista del salario como W. Sombart, Masaryk, Simkhovitch u Oppenheimer se basaban en la contradicción aparente de la mejora

de ahí mismo proviene el extraordinario mérito, la destacada perspicacia y profundidad teórica de Marx, alejada de la influencia del momento coyuntural y con la capacidad de abstraerse de cualquier pasión política.⁴² En cualquier caso, no es ni mucho menos éste el aspecto relevante de la cuestión. Más allá de ciertas afirmaciones susceptibles de interpretación en uno u otro sentido, o incluso de aseveraciones tajantes que excluyen diversas opiniones de su significado, escritas en un periodo de madurez o no, en un escrito económico o bien de carácter panfletario, lo relevante es discernir si del cuerpo teórico de Marx cabe extraer la necesidad de una pauperización absoluta de la clase trabajadora en el curso del desarrollo capitalista, y ello incluso contra Marx mismo.

Téngase bien en cuenta que aquí queremos permanecer en el terreno de la teoría. Por lo tanto, de lo que se trata no es del problema de cómo juzgan Marx y Engels, en tal o cual momento, el movimiento salarial concreto en Inglaterra y en el continente, sino única y exclusivamente la cuestión de si del sistema económico del marxismo, de las leyes de la evolución de la producción capitalista formuladas por Marx, se desprende la necesidad de un empeoramiento absoluto progresivo de la situación de la clase obrera (o su “pauperización”).

Y aquí podemos osar ciertamente una afirmación: que incluso si Marx hubiese formulado realmente alguna vez una “teoría de la pauperización”, habría que rechazarla por contraria al espíritu y al contenido de su teoría del salario. (Rosdolsky, 1968: 337 y 342)

La concepción de la “ley de bronce” de los salarios o la idea de la pauperización absoluta no se fija en los efectos contradictorios de la acumulación sobre los salarios, haciendo depender el movimiento del capital de la oscilación absoluta de la población obrera (Rosenberg, 1930-33, I: 425-427). Su fundamento es un aspecto carente de sustento teórico y un factor ahistórico como la ley de la población de T.R. Malthus.

Si se admite esta ley de bronce no se puede negar que esta tendencia de la población a propagarse y a crecer debe causar los mismos efectos y conducir a los mismos resultados, independientemente de la forma de organización política y social, cualquiera que ésta sea. Sería necesario convenir que no es sólo válida esta ley bajo el régimen capitalista. (García Ábalos, 1949: 311)

Por tanto, resulta ya evidente el rechazo que la teoría marxista muestra hacia consideraciones de tipo absoluto, no por un simple intento *ad hoc* de salvar la validez de las predicciones de Marx,⁴³ sino por coherencia lógica con su misma premisa, la ley del valor.

La teoría marxista niega el concepto “absoluto”, no sólo por razones empíricas, sino, primeramente, por razones teóricas: porque parte de la teoría del valor trabajo, del aumento histórico de las necesidades de la clase obrera, de la creciente complejidad del proceso laboral, la progresiva cualificación de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, del aumento del salario real. Pero afirma, con igual claridad, el concepto “relativo” -y además lo afirma del conjunto de la clase y no de ninguna capa parcial de la misma- y, en este sentido, lo de menos es si debe hablarse de empeoramiento relativo, depauperación relativa, etc. (Guerrero, 1989: 229-230)

efectiva de la clase obrera a partir de la segunda mitad del siglo XIX para demostrar su falsedad (Grossmann, 1929a: 375).

⁴² Como de hecho lo destaca Rosdolsky (1968: 342-343) al afirmar que “también Marx se hallaba naturalmente bajo la influencia de este hecho natural, y su grandeza científica se revela precisamente por el hecho de lo poco que se dejó guiar por él en su teoría económica.”

⁴³ Según lo expone Sowell (1960: 111) respecto de las falsas acusaciones lanzadas por autores como L. von Mises o J.A. Schumpeter.

Rechazamos la concepción del “salario de subsistencia” como ajena a la propia teoría laboral del valor, si bajo este concepto se alude a identificar su nivel con el conjunto de medios de subsistencia para la mera reproducción física del trabajador, según parámetros biológicos y ahistóricos. De ser así, la ley del valor no sería necesaria para la determinación del nivel salarial, es decir, el concepto de valor de la fuerza de trabajo perdería su razón de ser. Según esta concepción del salario de subsistencia,

el valor de la fuerza de trabajo es igual al valor del conjunto de bienes necesarios para la pura reproducción física del trabajador. En esta óptica, la biología simple fija el salario real y, sobre esta base, las condiciones técnicas de producción determinan el valor de la fuerza de trabajo. Siguiendo a la teoría del salario de subsistencia, la ley del valor, como cualquier otra ley económica, no se necesita para determinar el nivel salarial, mientras en el capitalismo moderno la fuerza de trabajo pasa a ser vendida sobre su magnitud “natural” de valor -aproximadamente dada por el valor del salario real prevaleciente en la misma primera fase del capitalismo- como se prueba por el incremento en el nivel del salario real durante los dos últimos siglos de desarrollo capitalista. (Giussani, 1992: 8)

Por tanto, no habría razón tampoco para vincular los precios restantes a valores cualesquiera. La subsistencia y la acumulación creciente de miseria en el sentido expuesto afectaría al conjunto de la clase trabajadora.⁴⁴

9.7. LA ESTIMACIÓN DEL CAPITAL VARIABLE

9.7.1. LA PERSPECTIVA DEL CICLO DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL

La estimación del capital invertido en la contratación de fuerza de trabajo puede llevarse a cabo desde la perspectiva del ciclo de valorización del capital o desde la consideración del valor de la fuerza de trabajo. Nuestra medida de los salarios responde a la primera opción: la parte variable del capital es la desembolsada en fuerza de trabajo con miras a su fructificación. Este punto de vista, entendemos, es el que responde con mayor fidelidad al esquema de Marx y consideramos que es el más apropiado para la medida de la rentabilidad del capital. Un autor como Moseley es uno de los defensores de este proceder, quien lo explica adecuadamente.

El hecho de que una porción del dinero desembolsado como capital en la adquisición de fuerza de trabajo productiva no proporcione realmente ingreso a los vendedores de esta fuerza de trabajo no afecta la función de la suma total de dinero como capital. La recaudación de impuestos sobre los salarios de los trabajadores productivos es una operación secundaria que cae fuera de la circulación del capital. No importa como se divida la suma total de dinero desembolsada como capital variable por las firmas capitalistas entre ingreso para los trabajadores y renta para el

⁴⁴ Por lo cual no compartimos la interpretación de Rosdolsky respecto a la “acumulación de miseria” como referida exclusivamente a los “menesterosos enfermizos de la clase obrera”, no a la clase en su totalidad; “de lo contrario habría que suponer que Marx esperaba precisamente del creciente proletariado sujeto a la “ignorancia, embrutecimiento y degradación moral” la realización del socialismo, cosa que acaso pueda afirmarse de Bakunin, ¡pero nunca de Marx!” (Rosdolsky, 1968: 339)

gobierno, la suma completa de dinero debe recuperarse antes de que cualquier plusvalor sea apropiado, no sólo la porción que permanece después de impuestos como el ingreso disponible de los trabajadores productivos. Así, esta suma entera de dinero funciona como capital variable. (Moseley, 1982: 231)

El aspecto relevante es el conjunto de las remuneraciones de asalariados en términos brutos, ignorando impuestos, cotizaciones y demás, que en absoluto afectan a la magnitud del capital variable. No es, por tanto, nuestro objetivo atender al nivel efectivo de vida o el poder adquisitivo del trabajador después de los procesos de redistribución. Focalizamos nuestra atención en la circulación del capital y consideramos al trabajador, de esta forma, en tanto en cuanto resulte indispensable para analizar el movimiento del capital. No obstante, “aunque los impuestos y gastos del estado no afectan a la definición de capital variable, pueden afectar a la determinación de la cantidad de capital variable.” (Moseley, op. cit.: 232)

9.7.2. ANEXO. EL CAPITAL VARIABLE COMO VALOR DE LA FUERZA DE TRABAJO

Otra perspectiva para la medida del capital variable es atender al punto de vista del poder adquisitivo del trabajador, es decir, “la renta disponible”, tal y se mencionó en el epígrafe anterior. Este enfoque ajusta la remuneración bruta de acuerdo a los procesos de redistribución de la renta, añadiendo al capital variable el gasto, directo o indirecto, acometido por el Estado en su beneficio, y descontando los pagos que efectúa el trabajador, lo que sería un concepto más adecuado en relación al valor que lo determina, el de la fuerza de trabajo.

Son varios los autores que adoptan este enfoque. Sharpe (1982) desarrolla un método en el que realiza una serie de ajustes a partir de la remuneración bruta. Por una parte, descuenta las rentas salariales ajenas al valor de la fuerza de trabajo y que más bien representan rentas del capital transferidas al trabajo.⁴⁵ Además, analiza la redistribución de renta que lleva a cabo el Estado, bajo la consideración de que “la renta laboral bruta y las transferencias monetarias a los trabajadores productivos deben ser minoradas por los pagos directos de impuestos y las transferencias corrientes a otros sectores para obtener la renta laboral y las transferencias netas.” (Ibíd.: 402) Shaikh & Tonak (1994) se adhieren igualmente a este punto de vista, estudiando los flujos de salida y entrada, respecto de los trabajadores y el Estado. Si bien los pagos de regalía de los sectores primarios hacia los secundarios no alteran las medidas básicas marxianas, los que provienen del salario de los trabajadores productivos serían diferentes.⁴⁶

⁴⁵ Véase Sharpe, op. cit.: 395-396.

⁴⁶ Shaikh & Tonak, op. cit.: 63.

La verdadera medida del capital variable es el salario nominal de los trabajadores productivos menos cualquier pago neto secundario realizado por ellos. Por tanto, para estimar el verdadero capital variable, deberíamos deducir el interés neto, la renta del suelo neta y los impuestos netos (netos de gastos y subsidios sociales recibidos) pagados por los trabajadores de producción de nuestra medida aparente de capital variable. (Shaikh & Tonak, 1994: 64)

Su metodología se relaciona con el carácter de su trabajo empírico. En él, cuantifican no sólo el capital variable, sino en el consumo efectivo de los trabajadores para completar su análisis por el lado de la oferta y la demanda. Por esta razón, deben igualar el monto percibido y gastado, lo que exige estimar el salario neto como índice del capital variable.⁴⁷

Frente a esta posición, consideramos que este salario neto o efectivo del trabajador se subordina a su magnitud bruta. Aunque es legítimo, y aun necesario, hacer estudios sobre los procesos de redistribución de renta que realiza el Estado y su incidencia en la clase trabajadora, pensamos que corresponde a un estudio cuyo propósito es diferente al nuestro. Si queremos estimar la rentabilidad del capital, la base del análisis es el propio capital y su movimiento, todo lo demás no son sino apéndices de su valorización, y de tal manera considerados en la investigación. Asimismo, tampoco entendemos la necesidad de establecer una igualdad entre la oferta y la demanda en el marco del análisis insumo-producto cuando se puede justificar sin problemas esta discrepancia. Sobre esta cuestión se deben mencionar algunos estudios que concluyen que esta redistribución carece de significación como mecanismo redistribuidor en beneficio para los trabajadores, por lo que su sentido es más bien intra-clase (redistribución horizontal), postulando la existencia de un salario neto o social negativo para el obrero, y entre los que cabe citar a Gough (1982), Tonak (1987), Díaz (1993), Shaikh & Tonak (1994) y Guerrero & Díaz (1998).

9.7.3. EL CAPITAL VARIABLE Y EL SCNM

Ya que nuestra definición del capital variable adopta la perspectiva del circuito del capital, y en tal sentido nos remitimos al coste efectivo que para el capital representa la contratación de la fuerza de trabajo, nos basamos en la partida de la “remuneración de asalariados” (RA) del SCNM. No será necesario proceder a ningún ajuste ya que no consideramos relevante el proceso de redistribución de renta. Según el SCNM “la contabilidad nacional incluye bajo la partida de remuneración de asalariados el monto total que la empresa paga al trabajador, en dinero o en especie, así como las contribuciones sociales que el empresario desembolsa en concepto de Seguridad Social obligatoria o a los sistemas privados de seguro social.” (SCNM, 1998-2003: 20)

En el SCNM existen fracciones del costo salarial que se incluyen en otras partidas, pero cuya magnitud no es posible medir. En primer lugar, en la remuneración de asalariados no se incluyen los impuestos que paga el empresario sobre la nómina salarial,

⁴⁷ Véanse asimismo la sección 5.9 y el apéndice N.

ya que se incluyen en “otros impuestos a la producción”, pero sí se incluyen los impuestos sobre el ingreso a pagar por el asalariado, aún cuando por razones administrativas estos sean retenidos y pagados directamente por el empleador a la autoridad fiscal, lo que realiza por cuenta del asalariado.

En segundo lugar, el monto de remuneraciones en especie debe recibir un tratamiento similar a los pagos en efectivo. La forma de abonar renta al trabajador no modifica que sea un desembolso de capital, lo que no debe afectar a la medida contable. El problema es que estos desembolsos son problemáticos ya que en muchos casos no es posible delimitar apropiadamente lo que constituye capital variable, como lo hemos caracterizado, de lo que es un insumo o coste intermedio. A este respecto las directrices del SCN de Naciones Unidas (SCN, 1993: 144 [6.153]; 166 [7.31]) no son absolutamente fijas, dejando cierta libertad para la Contabilidad Nacional. En principio, recomienda incluir en las RA como “remuneración en especie” las mejoras individuales que pueden ser asignadas inequívocamente a cada agente, cuando los bienes y servicios son usados por los trabajadores en su propio tiempo y a su propia discreción para la satisfacción directa de sus necesidades. En la partida de consumos intermedios se incluyen las que representan beneficios de carácter general, cuando los empleados están obligados a usar tales bienes y servicios para desarrollar su labor, por ejemplo, comedores de empresa, transporte de trabajadores, asignación de elementos imprescindibles (cascos, uniformes).⁴⁸

Aunque alguna de estas partidas que se incluyen en el SCNM en los consumos intermedios tal vez deberían realmente asignarse a las remuneraciones en especie, la metodología del SCNM en este caso no se aparta de forma significativa de nuestro enfoque, por lo que ignoramos en la medida del capital variable esta minoración errónea. Además, no existen razones para pensar que ello suponga algún sesgo en las estimaciones. En consecuencia, la medida del capital variable (v) se basa en la remuneración agregada bruta del trabajador colectivo en los sectores productivos (RA_p).

⁴⁸ El SCNM (1998-2003: 21) lo explica de la siguiente forma: “no se incluyen como pago en especie sino como consumo intermedio del empleador los bienes y servicios que los empleadores están obligados a suministrar a sus asalariados para que éstos puedan desempeñar su trabajo, como es el caso de las herramientas o la ropa especial de protección (...) herramientas, equipo, vestimenta y calzado usados exclusivamente en el trabajo; los servicios de alojamiento en el lugar de trabajo; los servicios de transporte y hotelería mientras se viaja por encargo del productor; lavabos, duchas y exámenes médicos obligatorios por la naturaleza del trabajo (...). Ocurre lo mismo con el entrenamiento de personal.”

$$v = f(RA_p)$$

Utilizamos una medida flujo del capital variable, es decir, el conjunto de desembolsos anuales en salarios para los trabajadores en que incurre el capital. Debido a que nuestro método de estimación del VNC se basa en las unidades de hasta cinco trabajadores, descontamos los salarios que adjudicamos a la producción mercantil no capitalista, la cual, en cualquier caso, representa un porcentaje bastante limitado. Por otra parte, descontamos las percepciones recibidas por los que consideramos trabajadores improductivos de las ramas productivas, cuyos ingresos hemos asignado a la plusvalía. Por tanto, la medida del capital variable viene dada por la siguiente expresión:

$$v = \sum (RA_p - RA_{PMNC} - RA_{UPL})$$

La estimación de la magnitud del capital variable general en términos nominales la exponemos en el cuadro 9.1.

Cuadro 9.1
Serie del capital variable
Datos en miles de pesos a precios corrientes

Años	V	Años	V
1970	112.239	1987	32.905.538
1971	124.409	1988	65.054.916
1972	149.648	1989	81.405.793
1973	178.865	1990	104.737.757
1974	239.428	1991	137.314.580
1975	300.667	1992	170.520.083
1976	391.401	1993	192.761.040
1977	505.680	1994	215.667.030
1978	625.098	1995	241.109.403
1979	803.695	1996	312.693.643
1980	1.057.758	1997	409.580.973
1981	1.500.313	1998	509.437.093
1982	2.248.173	1999	619.349.989
1983	3.400.008	2000	731.840.799
1984	5.383.858	2001	795.740.733
1985	8.608.439	2002	838.798.113
1986	14.554.283	2003	881.890.419

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE y SCNM

Por otra parte, proporcionamos una segunda media del capital variable que se relaciona con la cuantificación de la tasa de ganancia empresarial. Denominamos $v_{emp/cap}$ al capital variable que se refiere al conjunto del ámbito empresarial-capitalista (*emp/cap*). Este último incluye las remuneraciones brutas de los trabajadores de las esferas

capitalistas, descontando asimismo el conjunto de RA consideradas no capitalistas, pero sin excluir a los trabajadores improductivos. Su expresión viene dada por la siguiente fórmula:

$$v_{emp/cap} = \sum (RA_{emp/cap} - RA_{PMNC})$$

Cuadro 9.2
Serie del capital variable del ámbito capitalista
 Datos en miles de pesos corrientes

Años	Vcap	Años	V cap
1970	155.919	1987	44.162.169
1971	169.224	1988	87.878.878
1972	202.070	1989	111.821.041
1973	235.927	1990	145.187.452
1974	320.613	1991	189.859.075
1975	397.084	1992	233.497.368
1976	517.410	1993	267.149.341
1977	667.387	1994	300.292.412
1978	813.496	1995	337.109.575
1979	1.052.391	1996	432.601.356
1980	1.382.435	1997	559.087.376
1981	1.957.142	1998	695.550.167
1982	2.926.354	1999	842.137.456
1983	4.491.915	2000	1.000.421.424
1984	7.141.464	2001	1.081.966.109
1985	11.436.064	2002	1.140.932.515
1986	19.376.505	2003	1.196.818.176

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE y SCNM

10. EL ACERVO DE CAPITAL

10.1. EL CONCEPTO DE CAPITAL

La medida cuantitativa del capital invertido en la producción exige previamente su conceptualización teórica. Una vez expuesta, será posible analizar los rasgos básicos y limitaciones de la estimación de la serie del acervo de capital, lo que realizamos a continuación.

10.1.1. EL CAPITAL COMO RELACIÓN SOCIAL

El capital es el concepto clave de la economía marxista. Constituye, en efecto, el objeto fundamental de la obra económica de Marx, para quien “el capital es la potencia económica, que lo domina todo, de la sociedad burguesa.” (Marx, G, I: 28) Al ser la categoría básica del análisis, su caracterización es decisiva para la adecuada comprensión del desenvolvimiento económico. A su vez, en la distinta conceptualización reside una de las fuentes de controversias teóricas entre las escuelas del pensamiento económico.

Es necesario desarrollar con exactitud el concepto de capital, ya que el mismo es el concepto básico de la economía moderna, tal como es el capital mismo -cuya contrafigura abstracta es su concepto- es la base de la sociedad burguesa. De la concepción certera del supuesto fundamental de la relación, tienen que derivar todas las contradicciones de la producción burguesa, así como el límite ante el cual ella misma tiende a superarse. (Marx, G, I: 273)

El capital, como categoría analítica esencial, expresa una determinada relación de producción, esto es, una relación social “en cuyo interior los poseedores de las condiciones de producción se enfrentan a la capacidad viva de trabajo.” (Marx, cap. VI: 18) Como tal relación social define una forma históricamente determinada de producción social, la que consiste en la extracción de plusvalor de la clase trabajadora en beneficio de la clase de los propietarios de tales medios de producción, la clase capitalista. En este sentido, se caracteriza como una relación social específica de explotación. El capital expresa, por tanto, el vínculo específico que se establece entre el capitalista y el trabajador.¹

¹ De esta forma excluimos cualquier interpretación fetichizada del capital que cosifique las relaciones sociales que representa al defender una perspectiva social. La economía ortodoxa, por el contrario, confunde las características sociales de las categorías económicas con las particularidades propias del valor de uso de las cosas portadoras de tales relaciones sociales. Se demuestra el fetichismo del que adolece al

Desde esta perspectiva, la teoría laboral del valor concibe el capital como una magnitud de valor en busca de su expansión. Según Marx (TPV, I: 364), “valor de cambio (dinero); pero [es] *valor que se valoriza*, valor que crea valor al *crecer como valor*, obteniendo un incremento que es valor. [Incremento] que nace del cambio de una cantidad dada de trabajo materializado por una cantidad mayor de trabajo vivo.” Así pues, “el capital (...) es un movimiento, un proceso cíclico a través de diversos estadios, que, a su vez, implica tres formas diferentes del proceso cíclico. Por tanto, sólo puede concebirse como movimiento y no como cosa en reposo.” (Marx, K, II/4: 131) Es un *devenir* que pasa por una serie de fases sucesivas en el tiempo, es decir, “el capital no es una relación simple, sino un proceso, en cuyos diversos momentos nunca deja de ser capital.” (G, I: 198)

En cuanto valor, el movimiento del capital toma la forma de un ciclo o circuito de valorización representado por la fórmula $D—M—D'$, según las formas de existencia que adopta. En resumen, el capital es una relación social en la que el dinero [D], las mercancías [M], ya sean medios de producción o fuerza de trabajo, y el monto incrementado de dinero [D'] que incluye la ganancia, sirven momentáneamente como la forma que asume esta relación social en su ciclo de vida, por lo que, frente a la interpretación cosificada, es una

relación que se presenta en una cosa y le presta un carácter social específico. El capital no es la suma de los medios de producción materiales y producidos. El capital son los medios de producción convertidos en capital, los cuales tienen en sí tan poco de capital como el oro o la plata tiene de dinero. Son los medios de producción monopolizados por una parte de la sociedad, los productos emancipados frente a la fuerza de trabajo viva y las condiciones de actuación de esta fuerza de trabajo, que se personifican en el capital mediante esta oposición. (Marx, K, III/8: 266)

Este circuito es la expresión del movimiento del capital (en-general), independientemente de las formas que adopte, pero que es común a ellas. Aunque el concepto abarca los distintos elementos que pertenecen al proceso de reproducción capitalista, [D], [M] y [P], el carácter esencial no radica en la forma material de tales

atribuir las propiedades exclusivas de las categorías económicas a los objetos materiales. En el caso del capital, este proceso de cosificación se ejemplifica identificándolo con los medios de producción, es decir, definiendo un concepto económico, y por tanto social, con la forma material tradicional que asume en la producción. Frente a la percepción neoclásica, la aclaración de Shaikh (1987b: 73) es sumamente pertinente: “el capital no es una cosa, sino más bien un conjunto de relaciones sociales que pertenecen a un período histórico definido en el desarrollo humano, y el cual proporciona a las cosas involucradas en estas relaciones su contenido específico como objetos sociales.”

elementos sino en su rasgo de ser portadores de valor, de la relación capitalista básica, pues el valor de uso del capital como una mercancía es puramente social.² En otras palabras, el carácter de capital de estos elementos constituyentes viene dado por las relaciones sociales bajo las que se desarrolla la producción. Por tanto, todos los elementos insertos en el proceso de valorización cuya función es servir a la obtención de ganancia deben ser considerados como capital. Asimismo, esta delimitación evidencia el carácter restrictivo del concepto marxista, pues todo lo que no cumpla esta condición no podrá considerarse como parte integrante del concepto de capital.

La valorización del valor es el contenido objetivo y fin subjetivo del proceso de circulación del capital. La creación del plusvalor “constituye así la determinación cuantitativa fundamental del devenir del dinero en cuanto forma de valor en valor como capital.” (Robles, 2005: 13) El capitalista, y así su afán de ganancias, se presenta como la personificación del capital, que no es sino la expresión subjetiva del ciclo objetivo e impersonal del mismo.³ Así, constituye un proceso, no un objeto, el del crecimiento constantemente renovado e ilimitado del valor como un fin en sí mismo.

En consecuencia, para entender la naturaleza del capital y sus partes constituyentes, sus gastos no deben considerarse como costos de producción que puedan recuperarse mediante la venta de las mercancías, sino como adelantos realizados bajo el único propósito de su fructificación. En el estudio del capital para su estimación empírica adoptamos, por consiguiente, la perspectiva del capital adelantado que recorre un circuito de valorización, en el cual adopta diversas formas en cada una de las fases de su circulación, a lo cual se supeditan consideraciones añadidas que focalicen los aspectos *constante y variable o fijo y circulante* del capital.

² Marx (TPV, I: 364) señala asimismo esta segunda dimensión del concepto de capital: “valor de uso, y es aquí donde se manifiesta en sus determinadas relaciones, dentro del proceso de trabajo. Pero es precisamente aquí donde no es meramente material de trabajo (...) sino que, con éste, se ha anexionado, además, sus combinaciones sociales y el desarrollo de los medios de trabajo que a ellas corresponde.”

³ A su vez, esta cualidad egoísta no es fruto de ninguna naturaleza humana innata, sino que está determinado por las condiciones sociales en las que se manifiesta, las del capitalismo. Este aspecto evidencia que para la teoría marxista el ámbito subjetivo debe apoyarse sobre un fundamento objetivo. El capitalista personifica simplemente el capital industrial, o como expresa Marx (K, II/4: 147), “lo que rige para el capitalista individual rige también para la clase capitalista.” En esta cuestión nos remitimos a lo expuesto en los fundamentos teóricos y aspectos metodológicos de la introducción.

10.1.2. LA PARTE CONSTANTE

Antes de abordar las cuestiones referentes a la estimación empírica debemos exponer las categorías del capital constante, fijo y circulante. De esta forma se podrá aclarar el concepto del acervo de capital idóneo, y el que la disponibilidad estadística nos permitirá cuantificar.

De acuerdo a la participación en el proceso de formación de valor, o en palabras de Marx (K, II/4: 46) “por los distintos papeles que durante el proceso de producción desempeñan en la creación de valor y, por tanto, también en la creación de plusvalía, los medios de producción y la fuerza de trabajo, en cuanto son formas de existencia del valor del capital desembolsado, se distinguen como capital constante y capital variable.”⁴ La caracterización de la fracción “constante” del capital invertido se basa en su incapacidad de creación de valor. Según la define el propio Marx (K, I/1: 281) “la parte del capital que se invierte en los medios de producción, es decir, en materias primas, materiales auxiliares y medios de trabajo, no cambia su magnitud de valor en el proceso de producción. Por eso, a esta parte constante del capital la llamo: capital constante.”

Los medios de producción, necesarios para la producción bajo cualquier modo de producción, toman la forma social de capital en la sociedad capitalista. El valor de estos medios disminuye progresivamente con el proceso productivo a lo largo de su vida útil, ya que se transfiere a las mercancías. Tales elementos no pueden crear valor, sino que “el valor de los medios de producción se conserva transfiriéndolo al producto. Esta transferencia se opera durante la transformación de los medios de producción en producto, en el proceso de trabajo.” (Ibíd.: 269)⁵

Por otra parte, el capital constante puede ser fijo o circulante en función de la manera como se transmite el valor al producto mercantil.⁶ Esta distinción posee una

⁴ De forma similar, Marx (K, I/1: 281) señala que “los medios de producción, de un lado, y la fuerza de trabajo, de otro, no son más que diversas formas de existencia adoptadas por el valor originario del capital al despojarse de su forma de dinero y transformarse en los factores del proceso de trabajo.”

⁵ Marx lleva a cabo una reflexión decisiva sobre este aspecto dual en relación con la fuerza de trabajo: “en su cualidad abstracta, general, como gasto de fuerza de trabajo humana, el trabajo del hilandero añade un nuevo valor a los valores del algodón y de los husos, y en su cualidad concreta, específica, útil, de proceso de hilatura, transfiere el valor de estos medios de producción al producto conservando así su valor en el producto. De ahí la bilateralidad de su resultado en el mismo momento.” (Ibíd.: 271)

⁶ “Las determinaciones formales de capital fijo y capital circulante surgen únicamente de la distinta rotación del valor de capital que funciona en el proceso de producción o capital productivo. Esa diferencia de rotación brota, a su vez, del modo diferente en que los distintos componentes del capital productivo transfieren su valor al producto.” (Marx, K, II/4: 211)

determinación social con independencia del contenido material y el valor de uso de los elementos que lo forman. Según apunta Gill (1996: 713) “los mismos objetos materiales pueden ser elementos del capital fijo o del capital circulante de acuerdo a las funciones que ejerzan como fracciones distintas del capital productivo, o no ser elementos del capital productivo sino del capital mercantil en tanto que productos que circulan en el mercado.”⁷

El capital fijo es la parte del capital que posee una vida útil superior a un período de producción determinado. Su consumo se realiza a lo largo de varios ciclos de producción en cada uno de los cuales transfiere una fracción de su valor. Esta porción fija está formada por la maquinaria, edificios, equipos, herramientas, material de transporte y medios de comunicación, etc. que intervienen en el proceso de producción.

De forma complementaria, el capital circulante viene definido por la parte del mismo que posee una duración inferior a un periodo de producción dado. Por ello, al entrar en su totalidad y consumirse por completo en el proceso de producción, su valor se transfiere íntegramente al valor de la mercancía. Esta parte del capital asume igualmente diversas formas en el ciclo de valorización: capital productivo (consumos intermedios como materias primas, fuerza de trabajo), capital-mercancías (mercancías almacenadas, en curso de transformación, en espera de realización, semielaboradas) y capital-dinero (monto de dinero disponible para realizar la circulación del capital-mercancías, ya sean medios de producción o fuerza de trabajo, así como la realización del producto final).

En definitiva, el concepto marxista del capital invertido en la producción se fundamenta en la ley del valor, por lo que posee un contenido específicamente social. Independientemente de la forma material, el capital abarca todos los elementos que intervienen en el proceso de la producción capitalista con el objeto de la valorización y que puedan tener valor.

⁷ Este autor pone a continuación ejemplos de lo expuesto: “el ganado es un modo de existencia del capital fijo cuando se utiliza para producir lana o para producir más ganado destinado al consumo. Y es capital circulante (materia prima) cuando, recién nacido, es cebado de cara a la venta. Por otra parte, el mismo bien puede funcionar como elemento del capital productivo o formar parte del fondo de consumo inmediato. Una casa que funciona como lugar de trabajo es capital fijo; como vivienda, no forma parte del capital.” (Loc. cit.)

10.2. EL ACERVO DE CAPITAL

Una vez caracterizado el concepto de capital y las diversas formas que adopta estamos en condiciones de delimitar el acervo de capital, denominador de la expresión de nuestra variable objeto de estudio, la tasa de ganancia.

10.2.1. EL CAPITAL CONSTANTE

En primer lugar, se debe estimar una variable fondo o acervo (*stock*) del capital invertido en la producción, pues si utilizáramos el flujo de inversión anual sobrestimaríamos la medida correcta del capital desembolsado debido a que rota varias veces en el período.⁸ Respecto a las partes del capital reseñadas, la consideración del acervo de capital constante fijo es la categoría esencial del análisis, pero no la única. Esta fracción del capital entra en su totalidad en la magnitud del acervo de capital invertido.

Si esta cuestión no es objeto de controversias destacadas, no sucede lo mismo con el capital constante circulante. El flujo de capital circulante anual rota varias veces durante un período contable, por lo que el cálculo de su medida fondo, el promedio del monto invertido en tal período, exige conocer el período de rotación.⁹ Sin embargo, en México para nuestro período de estudio carecemos de los datos necesarios para la conversión del flujo de capital circulante en su promedio anual, por lo que renunciamos a su estimación. Específicamente, no es posible estimar de manera fidedigna el período de rotación al carecer de datos sobre el valor medio de los inventarios y el monto dinerario requerido para la circulación de las mercancías. En cualquier caso, esta omisión es usual en la literatura debido a las carencias estadísticas, por lo que en general suele limitarse la medida del acervo de capital a su parte fija.¹⁰

⁸ Una medida fondo es la que puede medirse sólo en un momento determinado del tiempo y representa una cantidad media, por lo que carece de dimensión temporal. Por el contrario, una variable flujo hace referencia a un período. La variación en un lapso de tiempo de una medida stock es un flujo, en nuestro caso, el aumento del acervo de capital fijo equivale al flujo de formación de capital fijo.

⁹ Tal es el procedimiento de Moseley (1991: 58) y Reati (1986: 62).

¹⁰ Incluso para una economía con la riqueza estadística de Estados Unidos, Shaikh & Tonak (1994: 122n) señalan que en rigor “se debería añadir el acervo de capital circulante al acervo de capital fijo. Pero no están disponibles datos consistentes del primero.” En México, Mariña & Moseley (1998; 2001) y Lima (2006) no llevan a cabo ningún intento de estimación, mientras que Valenzuela (1984a: 147) señala que “lograr una estimación macro-económica del capital circulante avanzado es casi imposible.” No obstante, esta exclusión sólo es problemática si su proporción hubiera variado significativamente a lo largo del período como para introducir un sesgo en la tasa de ganancia estimada, por lo que puede asumirse este error. En este sentido, ¿cabe justificar que así ocurra en México en este período? En concreto, ¿la ampliación de las maquilas llevaría a un incremento destacado del capital circulante? Frente a estas suposiciones, téngase en cuenta el

10.2.2. EL CAPITAL VARIABLE

El otro componente del capital desde la perspectiva de la formación del valor es el capital variable. Consideramos, no obstante, que no existe un acervo de capital variable propiamente dicho al margen de la magnitud de capital invertido, fijo y circulante, reseñados anteriormente, pues el desembolso de dinero en las nóminas pertenece en realidad al fondo de capital circulante (Marx, TPV, I: 229; K, II/4: 209). No resulta factible identificar ningún ‘fondo salarial’ (V) que no esté representado ya en los componentes del capital-mercancías (M) o del capital-dinero (D) de la expresión $D—M \dots P \dots —M'—D'$ (Guerrero, 1989: 665), pues se encuentra contabilizado realmente en el capital constante “C”.

Bertrand & Fauqueur (1978: 296) señalan que “este adelanto de salarios es uno de los elementos esenciales del capital circulante, función de las condiciones generales del proceso productivo (en particular, de la duración de la producción y de la realización).”¹¹ Junto a este aspecto, estos autores distinguen a su vez otra noción del concepto de fondo salarial, explicando que “la empresa debe constituir permanentemente una tesorería que le permita pagar a los asalariados en función de las modalidades contractuales convenidas (por hora, jornada, semanal, mensual, etc.). Si se trata por ejemplo de un pago mensual, este fondo debe ser igual al menos a una mensualidad de salarios a fin de mes, pero puede ser nulo antes.” (Loc. cit.)

Al respecto, surgen dos cuestiones. En primer lugar nos podemos plantear si es cierto que el salario del trabajador exige un adelanto por parte del capitalista y, vinculado a esto, la razón de que Marx aludiera a los componentes del capital constante y variable como las partes constituyentes del capital invertido.

En relación con el interrogante inicial, el adelanto que hace el trabajador viene justificado por Reuten (2005: 11), quien considera que “en nuestros días -para las

peso minoritario de este sector dentro de la industria manufactura, que se concentra en los rubros de alimentos/bebidas y textil/calzado, y el carácter importado de los insumos. Por estas razones, no encontramos razones sólidas para pensar que la tasa de beneficio estimada pudiera experimentar una evolución diferente.

¹¹ De forma similar se expresa Guerrero (1989: 665-666): “la propia estructura del capital constante, es decir, la relación entre capital constante fijo y capital constante circulante, responde en gran medida a especificaciones técnicas de las diferentes ramas productivas, y, en concreto a los diferentes requerimientos de capital variable que se precisan hasta el momento de la realización del valor producido”. Por otra parte, incluso una autora no marxista como Robinson (1978) reconoce explícitamente su errónea interpretación anterior y asegura que “un fondo de salarios es esencialmente un concepto financiero —las sumas requeridas para el pago de salarios durante el período de rotación del capital en acción, activo.” (Ibíd.: 6)

economías capitalísticamente avanzadas- es completamente erróneo. Macroeconómicamente en tales economías, no sólo no hay 'avance de capital variable', sino que es al revés: el trabajo proporciona crédito de producción al capital.” No obstante, si en ciertas ramas el capital debe adelantar el pago de salarios de un período determinado de tiempo en razón de la extensión del proceso de producción, como bien especifica Guerrero,

ello no significa que deba sumar un montante V a sus adelantos de capital constante. Lo que ocurre es que estas ramas productivas se caracterizarán precisamente por el mayor peso relativo de su capital constante circulante en el conjunto del capital constante, debido al más largo ciclo de rotación de su capital. O, dicho de otra manera, estos “adelantos” salariales acrecentados ya están contabilizados en la mayor proporción que representa el capital circulante. (Guerrero, 1989: 667)

Sin embargo, y enlazándolo con la segunda interrogante, Marx soslaya esta dimensión temporal del capital avanzado y suele suponer además un período de rotación de la unidad para evitar complicaciones innecesarias. Al fin y al cabo, esta cuestión es para él un instrumento analítico, no el objeto de su exposición. Pensamos que Marx, al mencionar el fondo salarial “ V ”, en realidad lleva a cabo un supuesto metodológico. Toma como dadas las magnitudes de C y V , tanto en el nivel de abstracción del libro I de *El Capital* como en el correspondiente al tercero, con el propósito de explicar el plusvalor y la tasa de ganancia.¹²

Un análisis dinámico de la acumulación desmiente esta hipótesis, tal y como explicita el propio Marx (K, I/3: 13) al afirmar que “el capital variable sólo pierde el sentido de un valor desembolsado del fondo propio del capitalista, cuando consideramos el proceso capitalista de producción en el flujo constante de su renovación.” En consecuencia, “-cuando el proceso tiene un carácter continuo-, el capitalista paga siempre al obrero a costa del propio producto de éste, de que el obrero es pagado siempre con una parte de su propio producto y el adelanto es, por tanto, mera apariencia.” (TPV, I: 292)

¹² Como señalan Moseley (2006: 2) y Yaffe (1974). Es en este sentido que Marx (TPV, I: 369) alude a “la venta de la fuerza de trabajo” como “una manifestación jurídica o ideal.” De hecho, Marx (K, I/1:235) afirma que “para una concepción pura de la relación es útil partir por un momento del supuesto de que el poseedor de la fuerza de trabajo recibe el precio contractualmente estipulado en el momento mismo de venderla.”

Comprobamos que Marx era consciente de que, en general, el que adelanta crédito no es el capitalista sino el trabajador, lo que se evidencia en diversas partes de su obra.¹³

El obrero adelanta en todas partes al capitalista el valor de uso de la fuerza de trabajo; el comprador la consume antes de pagarle al obrero su precio, siendo, por tanto, el obrero el que en todas partes abre crédito al capitalista. Y que este crédito no es ninguna fantasía lo demuestra no sólo la pérdida ocasional de los salarios devengados cuando quiebra el capitalista, sino también toda una serie de efectos más duraderos. (Marx, K, I/1: 234)

Por lo tanto, en nuestra investigación no se añade monto alguno de salarios al acervo de capital fijo en virtud de las razones teóricas reseñadas.

10.3. ASPECTOS DE LA MEDIDA EMPÍRICA

10.3.1. LA CONTABILIZACIÓN CONVENCIONAL DEL CAPITAL FIJO

La estimación que el SCN lleva a cabo del acervo de capital fijo es una mezcla de su concepto teórico del capital y de las posibilidades prácticas de medición, como así sucede con la serie que presentamos. La posición teórica convencional para la estimación ha experimentado una modificación con la aparición del SCN 1993 en sustitución de la tercera revisión de 1968. En el nuevo manual de Naciones Unidas se incluyen el conjunto de activos fijos no financieros producidos, tangibles e intangibles, mientras que en el anterior los activos inmateriales no se incluían.¹⁴ Esta modificación constituye una mejora, pues la determinación de capital no procede en modo alguno de las propiedades vinculadas al valor de uso.

¹³ Así, Marx (K, I/3: 11) explica que “es con el trabajo de la semana anterior o del último semestre con lo que se le paga su trabajo de hoy o del próximo semestre”. Argumentaciones similares las podemos encontrar en Marx (K, I/2:264, I/3:10; TPV, I: 290-291, III: 78-80, 99, 299; TAC: 27).

¹⁴ INEGI explica al respecto que “los principales activos fijos intangibles son los programas de informática o software, comprados o producidos por cuenta propia y se usarán por más de un año; los gastos en exploración minera que puede ser ejecutada por cuenta propia o por empresas creadas exprofeso, y se realiza con el fin de descubrir nuevos depósitos de minerales o de combustibles; los originales literarios, artísticos o para esparcimiento, tales como películas, grabaciones sonoras, manuscritos o cintas que llevan grabados representaciones artísticas de radio o televisión, eventos deportivos, etc., cuyo original puede ser vendido por el productor, tratándose de un bien de capital fijo que se puede reproducir indefinidamente a lo largo de muchos periodos.” (SCNM, 1998-2003: 28) Véase asimismo para esta cuestión SCN (1993: 222 [10.34]). Otras modificaciones reseñables que ha introducido el SCN 1993 son la incorporación de los gastos militares en activos fijos que podrían ser adquiridos por usuarios civiles para propósitos productivos (Ibíd.: 532 [70]) y los desembolsos en activos producidos no usados en la producción o consumo, pero adquiridos y mantenidos como reserva de valor (Ibíd.: 534 [78]). Para el conjunto de tales modificaciones véase SCN (1993: 531-534 [71-81]).

No obstante esta apreciación, nuestra serie se basa en el acervo de activos tangibles, ya que el período de estudio comienza en 1970 y no existen datos al respecto. En la práctica, resulta imposible agregar partidas que para la concepción marxista constituyen parte del capital, pero sí es posible descontar las que las estadísticas incluyen en sus medidas del acervo: i) el “capital residencial” de las viviendas. Dado que estas construcciones no se hayan inmersas en ningún circuito de valorización, en ningún caso pueden considerarse como capital; ii) el “capital del Gobierno General”, en cuanto activos estatales que no participan de ninguna producción capitalista.

Por otra parte, existen dos partidas que no ha sido posible excluir: i) el capital de la producción mercantil no capitalista. Al no estar involucrado en una producción capitalista, no puede considerarse capital, pero la carencia de datos no permite establecer con rigor esta delimitación.¹⁵ En cualquier caso, no supone un gran problema en el caso de una economía como la de México, pues debido al reducido nivel relativo de ingresos de este segmento, no existen razones para suponer que el acervo de capital posea dimensiones muy significativas; ii) el capital improductivo. Ya hemos justificado que no todo el capital es productivo, sólo aquel que se emplee en actividades de carácter productivo de plusvalor. En este sentido, se debería excluir a los desembolsos de capital en los ámbitos no productivos en la estimación de la serie del acervo de capital fijo, pero igualmente, la ausencia de datos en México impide hacer esta distinción. La única separación susceptible de llevarse a cabo es la que distingue entre el acervo (y la formación bruta de capital) del sector privado en construcción no residencial y maquinaria y equipo, de carácter productivo; y el correspondiente al total residencial y del Gobierno General, improductivo. De todas formas, esta imposibilidad consideramos que no es en absoluto grave. El capital del ámbito capitalista improductivo entra en el proceso de nivelación de la rentabilidad promedio, es una fracción del capital global igualmente necesario para completar el circuito de valorización y proporciona, por ello, una medida más fidedigna de la tasa de beneficio en una economía dada, la mexicana.¹⁶

¹⁵ Por nuestro método para la medida del valor no capitalista, basado en las unidades de menos de cinco trabajadores, la única opción existente radicaba en la información de los Censos Económicos. Sin embargo, problemas respecto a la fiabilidad de los datos mostrados, la proporción tan reducida y que en muchos casos puedan utilizar sus propias viviendas como lugar de trabajo, con las dificultades añadidas que introduce, han desaconsejado este procedimiento.

¹⁶ Véase asimismo Cámara (2003: 301-302). Además, en vista de las controversias existentes en la delimitación empírica del trabajo productivo e improductivo, las dificultades se acrecientan en el caso del acervo de capital.

10.3.2. ANEXO. ESTIMACIONES DEL ACERVO DE CAPITAL EN MÉXICO

Revisamos a continuación algunos rasgos de las estimaciones del acervo de capital fijo llevadas a cabo en México desde la década de los setenta.¹⁷ En primer lugar repasamos los estudios llevados a cabo por organismos oficiales y posteriormente, en virtud de su inconsistencia, los de carácter independiente.

i) Organismos oficiales

i.a) La Encuesta de BANXICO. La *Encuesta de Acervos, Depreciación y Formación de Capital* del Banco de México (1995) ofrece datos para el período 1960-1993, a precios corrientes y constantes según la base de 1980, y consolidada con la serie 1980-1993.¹⁸ Esta serie adolece de varios defectos. El primero surge al no cubrir toda la economía, pues para 1960-1990 sólo abarca 66 de las 73 ramas de destino de la MIP de 1980. Se descartan las ramas 1-4 de la Gran División I, y 68-69 y 73 de la Gran División IX, mientras que, por deficiencias, para 1960-1993 excluye la industria petrolera (ramas 6, 33 y 34). La más reciente actualización, que llega hasta 1999, muestra asimismo esta misma carencia, pues únicamente cubre 59 ramas a precios constantes de 1980 (Lima, 2005: 7n). Provee datos para el sector privado empresarial, no agropecuario y no residencial, excluyendo al sector público. La información que registra de acervos residenciales se limita al sector de alquiler de inmuebles (rama 67).¹⁹ Por otra parte, constituye una muestra y no un censo de activos fijos, abarcando en promedio 32 y 42% de la formación bruta de capital fijo (FBCF) total y no residencial de las Cuentas Nacionales en el lapso 1960-1993.²⁰ En este sentido, cabe pensar que la FBCF de las nuevas empresas pueda no captarse al carecer la muestra de una actualización frecuente a pesar de que esta partida se obtiene directamente por muestreo probabilístico de un universo de empresas.²¹ Un analista de los resultados que ofrece BANXICO es Moctezuma (1995), quien destaca las inconsistencias en la utilización de los índices de precios de la FBCF total y acervos brutos agregados, con divergencias crecientes que casi imposibilitan su empleo.²² En referencia al modelo y los resultados que obtiene este organismo, Moctezuma opina lo siguiente:

¹⁷ Para los años inmediatamente anteriores al inicio de nuestra investigación debemos señalar que existe una serie elaborada por BANXICO (1969) para el lapso 1950-1967. Aunque no expone su metodología, se trata de la utilización del método de inventarios perpetuos. BANXICO ofrece información desglosada del acervo neto (no del bruto) en 46 ramas de destino a partir de la MIP de 1960, a precios corrientes y constantes de 1960. Distingue sólo cuatro tipos de activo, y dentro del rubro de construcciones e instalaciones no diferencia el acervo residencial del no residencial. Esta serie adolece de ciertos errores, como han subrayado algunos autores. A juicio de Mariña (2001: 232) sus datos “subestiman el consumo anual de capital fijo y en consecuencia sobrestiman la formación neta del mismo así como los niveles absolutos de acervos netos de capital fijo.”

¹⁸ Véase la metodología en Villalpando & Fernández (1986).

¹⁹ Además, la información sobre educación (rama 69) y sobre las ramas petroleras (ramas 6, 33 y 34) no es del todo confiable por problemas conceptuales, según opina Mariña (2001: 233).

²⁰ Según comenta Lima, op. cit.: 8, quien realiza una comparación a precios de 1980 a partir de los datos BANXICO.

²¹ Lima, loc. cit.

²² Véase Moctezuma, op. cit.: 114. Al respecto, Lima difiere de este autor y señala que “esa crítica se dirige a la serie 1960-87; pero un análisis de las series 1960-93 descarta tal anomalía. Ya que por construcción, la encuesta usa por activo y rama un único índice base de la FBCF, esa gran discrepancia se debe a un pésimo

Resulta francamente inconcebible que en la realidad la inversión y el aparato productivo hayan presentado un comportamiento de naturaleza tal que generase cualquiera de las combinaciones que satisfacen al modelo. Una situación tan singular necesariamente se haría evidente en el sistema de cuentas nacionales, por ejemplo, en los índices desagregados de la formación bruta de capital.

Los resultados obtenidos por el Banco de México en las cuentas de acervos de capital presentan un sesgo tan grande que prácticamente anulan la posibilidad de su empleo en el análisis económico, por lo menos globalmente (...) pensamos incluso (...) que la cuenta de acervos a precios corrientes es la que presenta graves problemas. (Moctezuma, 1995: 113 y 114)

En cuanto a la aplicación del método de inventarios perpetuos (MdIP), Lima se muestra de igual forma crítico. Este autor sostiene que “la encuesta adolece al aplicar el M[d]IP. Nuestro análisis indica inconsistencias en diversos acervos iniciales (especialmente, en los activos con vidas útiles muy largas). (...) Así, por falta de series largas de FBCF, el nivel de los acervos agregados está subvaluado desde 1960.” (Lima, 2005: 8) Por tanto, los datos en sus niveles absolutos no son fiables y no resultan comparables con nuestra serie, aunque la tendencia de los mismos pueda ser rescatable.

i.b) Las Cuentas Ecológicas. El Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México (SCEEM) proporciona dos series: i) una primera para el período 1985-1992, a precios corrientes con base de 1980, según el concepto de capital del SCN 1968. Aplica el MdeIP según la información de inversión bruta y consumo de la serie 1980-1993 del SCNM, ofreciendo información a nivel global (73 ramas para 1985-1990) y sectorial (13 sectores para 1991-1992) de acervos netos a precios corrientes. El principal inconveniente que presenta es que no diferencia los acervos residenciales de los no-residenciales, además de su obvia limitación temporal y que no separa los activos esenciales; ii) una serie para 1988-2002 con base 1993 y según el nuevo SCN 1993. Adolece de las mismas insuficiencias que la anterior. Además, los cálculos de la Gran División I y los servicios no es muy confiable y en los últimos años sobreestima los datos del acervo (Lima, 2005: 25).

En conclusión, podemos afirmar que las series oficiales de acervos de capital disponibles en México muestran serias deficiencias que impiden su utilización para nuestra investigación (Mariña (2001: 231): i) por diferencias en la metodología seguida no son compatibles entre sí; ii) carencia de una desagregación adecuada a las exigencias de los postulados teóricos marxistas; iii) limitada cobertura tanto temporal como sectorial; y iv) ciertos errores en las estimaciones. Todo ello nos obliga a acudir a los análisis llevados a cabo de forma independiente.

ii) Otros estudios

A continuación revisamos los aspectos esenciales de los cálculos independientes más relevantes.²³

ii.a) Nehru y Dhareshwar. Los cálculos de Nehru & Dhareshwar (1993) proporcionan sólo una medida agregada del acervo en términos netos para el período 1950-1993. Para ello utilizan una variante del

manejo del MIP.” (Ibíd.: 8) (MIP hace referencia al método de inventarios perpetuos, que en esta Tesis designaremos como MdeIP para diferenciar la MIP que se refiere a la matriz insumo producto).

²³ Omitimos otras series de acervos, como por ejemplo las Penn World Tables de Summers & Heston (1991) (y la extensión de A. Marquetti). De todas formas, según afirma Lima “sus bases de FBCF son limitadas, sólo proveen el acervo neto de manera gruesa, en términos muy agregados y sólo en dólares internacionales.” (Ibíd.: 1)

MdeIP de Hulten con una tasa de depreciación geométrica de 4%, con lo cual los consumos de capital fijo más elevados en términos absolutos son los del principio de la serie y van decreciendo progresivamente. Este método supone un riesgo de sobreestimación del acervo neto si resulta ser demasiado reducida, lo que efectivamente acontece, fundamentalmente en la década de los ochenta. Además, esta serie carece de una necesaria desagregación y de su actualización en el tiempo.

ii.b) Hofman/CEPAL. La investigación de Hofman (1991; 2000) y Hofman/CEPAL (1992) se enmarca en un proyecto de estimación de series estandarizadas de acervos de capital para diversos países de América Latina en dólares internacionales, utilizando la conversión de moneda local según la paridad del poder adquisitivo. Existen dos series, una primera de 1950 a 1989 y la actualización posterior hasta 1994. La serie 1950-1989 proporciona datos del acervo bruto y neto en dólares internacionales constantes de 1980. Presenta algunos errores en la medida de la FBCF, ya que a partir de 1970 incluye los edificios no residenciales dentro de la construcción residencial, considerando dentro de la construcción no residencial sólo los rubros de otras construcciones y de mejora de tierras y plantaciones. Como afirma Mariña (2001: 234), “el resultado es la subestimación de los acervos no-residenciales” y la consiguiente sobreestimación de los residenciales, tanto su nivel absoluto como relativo.²⁴ La última serie presentada por Hofman (2000) llega hasta 1994 y constituye una actualización de la serie anterior. Los datos que ofrece son de acervos netos, corrigiendo el error en la medida de la construcción residencial (Lima, 2005: 9; Mariña, 2001: 234). Los errores que permanecen se refieren a la FBCF, y obviando los que se refieren al período anterior a 1970, señalemos que desde 1988 es sobrevaluada (subvaluada) la FBCF de la construcción residencial (no residencial). Por tanto, sus datos sólo tienen cierta aceptabilidad en términos agregados.²⁵

ii.c) Estimaciones desde el enfoque teórico marxista. Afortunadamente, contamos con dos series estimadas por autores que parten de la teoría laboral del valor, por lo que proceden a ajustar los datos del SCNM según el concepto marxista del acervo de capital: Mariña (2001; y su actualización de 2006) y Lima (2006). Consideramos que en general la serie elaborada por Mariña y utilizada en sus trabajos sobre la rentabilidad del capital en México contiene una buena metodología y es plenamente aceptable para nuestra investigación. El único problema que observamos es que no deduce el acervo del Gobierno General, razón que nos ha llevado a decantarnos por la serie elaborada por Lima (2006) y cuyos rasgos básicos exponemos a continuación.

10.3.3. EL MÉTODO DEL INVENTARIO PERPETUO

La valoración del acervo de capital fijo a precios de mercado es uno de los problemas más importantes a la hora de cuantificar la tasa de ganancia.²⁶ Nuestra serie utiliza el “método

²⁴ Mientras que para Hofman la FBCF residencial representa 40,4% del total, para INEGI sólo es de 25%.

²⁵ Véanse Mariña, op. cit.: 244 y Lima, op. cit.: 9.

²⁶ Normalmente el cálculo se limita a ciertos activos y se extrapola, o bien se llevan a cabo aproximaciones simuladas, debido a las dificultades que entraña la medición del capital, cuando en muchas ocasiones estos activos ni siquiera poseen precios de mercado (véase Lima, 2005: 4).

de inventario perpetuo” (MdeIP) a partir de la variante estándar de Hofman (1992).²⁷ El MdeIP constituye probablemente el criterio más extendido dada su versatilidad y la relativa escasez de datos que requiere para la elaboración de series representativas del capital fijo (OCDE, 2001: 41 [5.2]). Consiste en la estimación de un inventario permanente de los activos fijos existentes en cada periodo, por lo que proporciona series largas del acervo de capital fijo. Este inventario se elabora a partir de la acumulación de series históricas de los flujos de formación de capital, que suponen el requerimiento principal de información, y deduciendo los activos consumidos, destruidos o desechados (OCDE, loc. cit.).²⁸

El método del inventario perpetuo [MdeIP] proporciona una estimación del acervo de capital llevando a cabo la suma de adquisiciones de activos en el pasado a lo largo de la duración de su vida útil estimada. El método normal o tradicional consiste en utilizar el [MdeIP] para estimar el acervo de capital bruto. Después se aplica una función de amortización para calcular el consumo de capital fijo, lo que permite entonces obtener el acervo de capital neto al sustraer el consumo de capital acumulado del acervo bruto del capital. (OCDE, 2001: 45 [6.1])

El MdeIP es una técnica indirecta que requiere los datos del SCN y ciertos supuestos sobre el comportamiento de los activos. Actualmente la mayoría de los países se sirven de este método, parcial o completamente, para el cálculo de su acervo de capital. Además, puede decirse que “describe bien el movimiento del circuito de capital de Marx,” (Lima, 2005: 6)²⁹ por lo que consideramos que es un procedimiento adecuado a nuestro propósito. Sin embargo, este método no ofrece datos del acervo de capital utilizado, ya que algunos activos pueden que estén temporalmente ociosos o fuera de la producción, lo que ocurre en las fases recesivas (Hofman/CEPAL, 1992: 369).³⁰ Nuestra

²⁷ Hofman (1991; 1992) estima el acervo de capital fijo utilizando dos variantes del MdeIP, la “estándar”, que calcula el acervo a precios constantes de reemplazo en moneda nacional y dólares internacionales; y la “alternativa”, que pretende captar el progreso técnico incorporado.

²⁸ Hofman (2000: 46) lo justifica señalando que el MdeIP proporciona datos significativos y claros “ya que todas las hipótesis y cálculos son transparentes y consistentes” y es utilizado en las estimaciones oficiales.

²⁹ Precisemos que el método directo del valor presente descontado real (VPDR), propio de la economía ortodoxa, es totalmente opuesto a nuestro planteamiento teórico. El VPDR reduce el beneficio (un excedente) a una tasa temporal de descuento como si fuera un costo del capital. Es un método que trata el proceso como algo puramente técnico ignorando las relaciones sociales de producción capitalistas. Concretamente, iguala el precio real de mercado de los activos a dicho VPD, que se calcula en función del ingreso que el propietario espera obtener de los activos, la tasa interna real y la vida útil. Expresado de otra forma, es la fórmula general del valor actual descontado de una corriente de ingresos futuros.

³⁰ Son varios los motivos por los cuales de forma voluntaria o no pueden existir activos no utilizados (volatilidad de la demanda, crisis, previsión de rupturas de material, etc.). La OCDE (2001: 31 [4.10]) señala que “para que los activos sean contabilizados en el acervo de capital, es necesario que se presenten sobre los lugares de producción y que puedan ser utilizados en el proceso de producción o que estén disponibles en vista de su alquiler a los productores por parte de los propietarios.”

serie del acervo de capital fijo se basa, pues, en el supuesto de que el acervo de capital privado no residencial (K_{pnr}) constituye la mejor aproximación posible al concepto marxista del capital constante fijo invertido en la producción, habida cuenta de la imposibilidad de estimar el acervo del capital constante circulante.

10.3.4. LA DEPRECIACIÓN

La estimación del acervo de capital puede realizarse en términos brutos o netos, cuestión que no fue explícitamente analizada por Marx.³¹ La medida bruta (K_B o AB) incluye el CCF, mientras que el acervo de capital neto (K o AN) descuenta la depreciación y mide por tanto la fracción de la medida del AB que está activa en un instante dado. Para nuestros cálculos hemos optado por una medida neta, entendiendo que constituye el procedimiento óptimo para la medida de la tasa de beneficio, en lo que se coincide con las recomendaciones de la OCDE.³² Esta medida neta va incluyendo así progresivamente la pérdida de valor, proceso que responde a diferentes causas: la transferencia de valor a las mercancías producto del desgaste físico, la obsolescencia tecnológica debida a las continuas innovaciones, la que ocurre en los períodos de crisis, etc.

10.3.5. LOS ÍNDICES DE PRECIOS

El acervo de capital fijo puede valorarse de acuerdo a tres criterios vinculados a sendos índices de precios: i) coste histórico (de adquisición), según el momento de su compra; ii) constante, de acuerdo a los precios del año base considerado; y iii) corrientes o actuales (de reemplazo), que son los vigentes en el momento en curso.

Creemos que el coste histórico representa para nuestros fines una seria inconsistencia.³³ Este procedimiento falsearía la verdadera medida de la tasa de

³¹ Marx se refiere al capital total desembolsado, sin analizar en detalle esta cuestión. Un planteamiento a favor o en contra debe basarse en una argumentación teórica, porque cualquier interpretación que se siga de las vagas afirmaciones de Marx resulta, en nuestra opinión, un tanto arriesgada.

³² Para este organismo la importancia del acervo bruto se limita a estimaciones cuantitativas como la capacidad productiva o la relación capital-producto, y como punto de partida para la medida del CCF y el acervo neto. En el análisis cualitativo de la producción y la medida de la riqueza se prioriza el acervo neto. Según la OCDE (2001: 39 [4.26]) “es una medida de la riqueza y constituye habitualmente lo esencial del valor neto del patrimonio nacional en los países industrializados.” Véase al respecto OCDE, op. cit.: 31-32, 35-36.

³³ Se ha defendido precisamente que la batalla de la competencia se libra con el abaratamiento de las mercancías, por lo que los precios cambian continuamente. Por otra parte, según Kato (2005: 25), esta opción tiene algunas ventajas, pues el criterio de asignación del costo es objetivo y puede ser fácilmente verificado mediante la presentación de la factura, contratos escritos, etc. Estas ventajas, se comprueba, no surgen de argumentos teóricos, sino de limitaciones prácticas. Sin embargo, desaparecen si consideramos

rentabilidad, pues “la composición de capital no hubiera aumentado tan rápidamente a partir de los años ochenta, con lo que la tasa general de ganancia seguro se hubiera incrementado significativamente.” (Mariña & Moseley, 2001: 60) Los restantes criterios, al reflejar el cambio de precios, son más aceptables.³⁴ En la actualidad, parece existir un cierto consenso en la recomendación por utilizar los precios corrientes de reemplazo,³⁵ que será por tanto el que se utilice, ya que resulta más apropiado desde nuestro enfoque teórico, principalmente en el plano abstracto. Ciertamente, en Marx se encuentra una justificación de su idoneidad.³⁶

La máquina también está sujeta a un desgaste moral, (...) en la medida en que pueden reproducirse máquinas de la misma construcción a un precio más barato o que otras máquinas mejores aparezcan junto a ellas, haciéndoles la competencia. En los dos casos, su valor (...) no está ya determinado por el tiempo de trabajo realmente objetivado en ella, sino por el tiempo de trabajo necesario para su propia reproducción o para la reproducción de la máquina mejor. (Marx, K, I/2: 123)

Sin embargo, en el análisis concreto reconocemos que la cuestión no es tan simple aunque, reiteramos, consideremos que es el más idóneo. La razón estriba en las implicaciones que existen respecto al proceso de formación de valor. Los fundamentos de la ley del valor se hayan presentes implícitamente en esta controversia, en lo que debemos hacer referencia al concepto de capital regulador intrasectorial.³⁷ Si bien es cierto que el valor de los medios de producción es el TTSN y no el trabajo incorporado, lo que lleva a defender este criterio, en función del peso relativo de las diferentes técnicas en competencia, en un momento dado cabría decantarse por uno u otro procedimiento.

que “activos que han sido adquiridos a fechas diferentes son evaluados a precios diferentes de suerte que cuando los precios aumentan/bajan, se concede implícitamente a los activos adquiridos más recientemente un peso superior/inferior al de los activos adquiridos en el curso de períodos anteriores.” (OCDE, 2001: 31 [4.8])

³⁴ No obstante, el criterio basado en precios constantes presenta el inconveniente de la carencia de índices de precios para ciertos grupos de activos.

³⁵ Véanse Duménil & Lévy (1993: 21), Moseley (1993: 168), Shaikh & Tonak (1994: 122), Mariña & Moseley (1998; 2001), etc.

³⁶ Véase asimismo Marx (K, III/7: 86; TPV, III: 160), dejando claro que “una parte del capital constante existente se deprecia continuamente, ya que su valor no se rige por el tiempo de trabajo que originariamente ha costado, sino por el tiempo de trabajo con el que puede reproducirse.” (TPV, II: 381) Dicho de otra forma, la teoría laboral del valor no se basa en el trabajo incorporado, sino en el trabajo abstracto.

³⁷ Compartimos en cierta manera las cautelas que señala Cámara (2003: 308-309) en el ejemplo que expone. Este autor concluye que “en consecuencia, creemos que ninguno de los criterios de valoración se adapta fielmente a los fundamentos de la teoría laboral del valor. (...) En cualquier caso, la cuestión del criterio de valoración se diluye con las dificultades de estimación de una función de depreciación que recoja fielmente tanto la depreciación económica como la depreciación por obsolescencia técnica, más aun cuando esta es causada por una crisis de rentabilidad.”

Puede darse el caso de que la técnica del capital regulador sea minoritaria en su sector, y así, la utilización del criterio de coste actual estimara una valoración demasiado baja del coste real con el cual se efectúa la producción, lo que ocurriría “en caso de una industria en expansión en la que la tecnología de producción de las empresas con máquinas viejas seguiría siendo totalmente necesaria para cubrir la demanda creciente, por lo que convertiría en la técnica modal y el capital viejo se valoraría al precio de las máquinas viejas.” (Cámara, 2003: 309) Por otra parte, en una fase de crisis o al menos de contracción en la producción “es lógico pensar que la industria está regulada por las empresas con menor coste de producción, por lo que el capital se valora en su totalidad al precio de adquisición de las nuevas máquinas.” (Loc. cit.) La asunción del coste de reposición implica que las nuevas técnicas productivas se convierten en las reguladoras del sector.

En definitiva, ninguno de estos procedimientos puede captar a la perfección la valoración del coste en función de la ley del valor, pero entendemos que el criterio que más se ajusta a nuestro planteamiento teórico es el del coste de reemplazamiento. Para el objeto de estudio de la economía mexicana, en función de sus circunstancias particulares parece ser asimismo el procedimiento idóneo.

Desde la perspectiva de la capacidad de la economía mexicana de reproducirse y de expandir su producción -particularmente en el marco actual de apertura generalizada de la economía mexicana a la competencia internacional, que ha provocado que la reposición de la planta productiva existente (menos competitiva) sea un asunto de supervivencia- la valuación del capital constante a costos corrientes es la medida apropiada. (Mariña & Moseley, 2001: 60)

Al margen de las consideraciones teóricas, este criterio muestra asimismo ventajas e inconvenientes. Por una parte, la medida del CCF permite una mejor comparación del costo corriente de los activos consumidos o eliminados respecto los beneficios corrientes del período en cuestión; por otra, presenta la desventaja de que su estimación se basa con frecuencia en estimaciones subjetivas debido a que generalmente se carecen de estimaciones del costo de substitución de los activos (Kato, 2005: 25).

10.3.6. LAS VIDAS ÚTILES PROMEDIO

La asignación de un promedio de vida útil a los activos fijos es indispensable para determinar la función de depreciación, puesto que “la precisión de las estimaciones del acervo de capital surgidas del [MdeIP] depende de forma crucial de las duraciones de vida útiles.” (OCDE, 2001: 49 [6.19]) La idea de servicio de vida promedio o útil se

fundamenta en el aspecto económico (social) y no en el físico (técnico). Los niveles que tomamos vienen definidos como el número de años que estos activos fijos pertenecen al acervo de capital en los establecimientos de la producción, esto es, entre el momento de su instalación y de su retiro. Para ello se requiere una estimación del promedio de funcionamiento, que incluye las diversas contingencias (reparaciones, accidentes, obsolescencia tecnológica, etc.) consideradas como normales (SCN, 1970: 127 [7.21]); OCDE, 2001 [6.19]). El MdeIP en la región de América Latina adolece de una carencia de datos y/o ausencia de fiabilidad estadística al respecto, por lo que habitualmente se llevan a cabo combinaciones de fuentes.³⁸

Para los países en desarrollo, especialmente en América Latina, estos supuestos del período de vida pueden ser críticos, al estar a menudo relacionados no sólo con consideraciones tecnológicas y económicas, sino también con escasez de intercambio externo, la ausencia de reparaciones regulares y mantenimiento a causa de restricciones presupuestarias. Es a su vez muy probable que el, relativamente nuevo, proceso de liberalización comercial en América Latina tendrá un efecto sobre el precio y la disponibilidad de bienes de capital en muchos países. (Hofman, 2000: 48)

No obstante, no existen evidencias firmes de que errores en las estimaciones de la vida útil puedan implicar sesgos decisivos en la evolución del acervo utilizado, que es la cuestión relevante.³⁹ Otro aspecto destacado es el supuesto de fijeza o variabilidad en la vida útil considerada. A pesar de aceptar la posibilidad de que hayan tendido a disminuir,⁴⁰ normalmente se mantiene la fijeza, como lleva a cabo nuestra serie, lo que no parece ser fuente de inconsistencias, además, porque nuestro lapso de estudio se limita a las tres últimas décadas.

Estos aspectos deben considerarse para nuestra investigación pues además de que las vidas útiles para México son escasas y posiblemente inexactas, mantenemos la fijeza de éstas a través del tiempo. (...) Existen pocos datos confiables sobre vidas útiles en México, en parte, por la falta de estadísticas básicas, falseamiento en los balances de empresas, irregularidades de las vidas fiscales prescritas y omisión de balances nacionales. Esta deficiencia es patente en los cálculos oficiales del consumo de capital fijo de cuentas nacionales. (Lima, 2005: 26)

³⁸ “Las principales fuentes para estimar las duraciones de vida útiles son de origen fiscal, provenientes de las cuentas de empresas, estudios estadísticos, saldos administrativos, opinión de expertos y otras estimaciones de países vecinos.” (OCDE, op. cit.: 49 [6.20])

³⁹ Según afirma Blades (1993: 404) “para muchos propósitos analíticos, la tasa de crecimiento más que el tamaño del acervo de capital, es la más importante consideración.” Recordemos que nuestro propósito es analizar la evolución de la rentabilidad del capital promedio, sin que importen los valores absolutos obtenidos. De hecho, las vidas útiles utilizadas en diversos países para el mismo tipo de activo varían considerablemente. Véase Blades, op. cit.: 403.

⁴⁰ OCDE (2001: 52 [6.33]), mientras que Blades, op. cit.: 406, señala que existen casos en países de la OCDE en los que parece ser que se mantienen constantes.

En la serie que utilizamos se suponen vidas de 60 y 15 años para la construcción privada no residencial y para maquinaria y equipo totales, respectivamente, que son las partidas pertinentes,⁴¹ bajo la premisa de que se “intentan conciliar los típicos supuestos del SCNM arriba mencionados y las vidas de la encuesta.” (Lima, op. cit.: 10)⁴²

10.3.7. FUNCIÓN DE MORTALIDAD Y SUPERVIVENCIA

De forma complementaria a los supuestos de vidas útiles, se ha de hacer referencia a las desinversiones que reducen el monto del acervo de capital. Para ello es preciso justificar la utilización de una función de mortalidad y supervivencia de los activos mediante un patrón de retiro, ya que el activo puede desaparecer antes o después de la finalización de la vida útil estimada.⁴³

En la serie de acervo de capital fijo de Lima (2006) se supone un “patrón de salida simultánea” (PSS). Este método supone “que todos los activos se retiran del acervo de capital en el momento en el que alcanzan la duración de vida útil promedio del grupo del cual forman parte.” (OCDE, 1992: 48 [48]) Por tanto, equivale a atribuir la unidad a la ponderación de la vida útil promedio de un activo. El uso del PSS es plenamente apropiado por ser una buena aproximación del patrón en forma de campana (PFC) con un margen aceptable de error (OCDE, 1992: 48-50), su simplicidad cuando no existe información real sobre patrones de retiro, según sucede en México, transparencia y disponibilidad.

10.3.8. LA FUNCIÓN DE DEPRECIACIÓN

La medida del acervo neto con el MdeIP obliga a elegir una función de depreciación que se debe aplicar sobre el acervo bruto obteniendo un flujo de depreciación anual.⁴⁴ El

⁴¹ Mientras que para los rubros que no utilizamos, construcción privada residencial y del Gobierno General, los datos son de 60 años en ambos casos. Véase Lima, op. cit.: 9.

⁴² Según Lima “hasta ahora, la mejor fuente que provee vidas útiles aceptables para México, por activo y rama de actividad, es “la encuesta” de BANXICO (...) Estos promedios globales no incluyen la construcción residencial; ni representan toda la economía (...) No obstante, son un buen indicador del sector empresarial no agropecuario. Las vidas útiles aquí mencionadas son una guía razonable de los supuestos fijos de 4 tipos de activos que se adoptan para las series 1939-2002 de acervos que se calculan para México en esta investigación.” (Ibíd.: 10)

⁴³ Estos retiros no deben confundirse con la idea de capital ocioso ni con los activos revendidos y que posteriormente puedan seguir funcionando como capital.

⁴⁴ En rigor, siguiendo a Kato (2005: 23) debemos distinguir tres términos: “se define depreciación, amortización y depleción al proceso de asignación del costo del activo en el periodo contable durante los cuales estos producen ingresos. Se habla de depreciación cuando se refiere a los activos fijos, de amortización de activos intangibles y depleción cuando se refiere al costo de explotación de los recursos

acervo neto se obtiene descontando esta partida agregada (el fondo acumulado de depreciación) de la medida bruta del stock de capital. El objeto es cuantificar la dinámica del proceso de pérdida de valor que acontece durante el período de vida útil del activo.

De las distintas funciones de depreciación, la OCDE (2001: 67-79) recomienda el patrón de “depreciación en línea-recta” (PDLR) o “depreciación geométrica” (PDG), ya que proporciona una aproximación razonable a la depreciación real. Esta función es la que se sigue en la construcción de nuestra serie de acervo de capital fijo. En dicho método se supone que la eficacia de los activos declina con el paso del tiempo de forma constante, es decir, es una relación inversa y lineal entre la edad y la eficacia. Lima (2005: 32-33) justifica además su elección en virtud de tres ventajas: i) por activo sólo depende del acervo bruto y su vida útil promedio; ii) concilia los métodos ordinarios de la depreciación “acelerada” o decreciente y creciente; y iii) usa menos supuestos arbitrarios y agota todo el valor de los activos suponiendo un valor estimado de desecho de cero.

Dentro de la función DLR, podemos distinguir entre una variante inmediata (DLR-I) y rezagada (DLR-R).⁴⁵ No obstante, la opción DLR-I parece ser más apropiada, pues no hay razones para suponer que la obsolescencia no comience a partir de la puesta en marcha del activo dado. Además, este método es el utilizado por las Cuentas Nacionales y encuestas de México. Como afirma Lima “por razones teóricas y de comparabilidad, para calcular el acervo neto no se sigue a Hofman (1992; 2000) en su variante rezagada.” (Ibíd.: 16) En cualquier caso, este aspecto es ciertamente difícil y controvertido. Las cuentas oficiales “no reflejan adecuadamente la desvalorización del capital que tiene lugar en las épocas de crisis y, muy probablemente, la reparten a lo largo del periodo de vida útil del capital.” (Cámara, 2003: 309) Esta inadecuación implica un suavizamiento contable de la evolución de la tasa de beneficio promedio estimada, lo que requiere de un ejercicio de interpretación *cualitativa* que lo acompañe.

naturales.” El término CCF se utiliza en el SCN mientras que la depreciación se vincula más a la contabilidad empresarial, pero las definiciones son similares. En la exposición nos remitimos indistintamente a los conceptos “depreciación” y “consumo de capital fijo” (CCF), como señala también la OCDE (2001: 67 [7.1]).

⁴⁵ Según lleva a cabo Hofman (2000: 49). La diferencia radica en el momento en que se considera que empieza la depreciación, en el año corriente de la inversión (DLR-I) o bien al año siguiente (DLR-R). Esta última es la que utiliza este autor en sus estimaciones.

10.3.9. ANEXO. CUESTIONES SOBRE LA ESTIMACIÓN DEL ACERVO DE CAPITAL FIJO

i) Acervo de capital fijo bruto. La medida bruta de capital fijo abarca el conjunto de los activos fijos existentes en un territorio y momento dados, incluyendo el consumo de capital fijo o depreciación acumulada. Esta medida representa el total de los medios de producción disponibles o susceptibles de ser utilizados en el proceso de producción en un lapso de tiempo, que la OCDE (2001: 31 [4.9]) define como “el valor, en un momento del tiempo, de los activos detentados por los productores, cada activo estando evaluado a precios "nuevos" (...) cualesquiera sean la edad y el estado actual de activos.” Al no incluir el desgaste, los retiros de capital se toman en cuenta únicamente al final de su vida útil. Aunque en general se suele utilizar la medida en términos netos, Shaikh (1999: 106-108) defiende la utilización del acervo bruto. Este autor fundamenta su opción desde la perspectiva empresarial del circuito del capital que, asegura, es la que adopta Marx en esta cuestión, explicando que el valor total avanzado retorna gradualmente a su forma dinero según se deprecian los activos.

Estos descuentos de depreciación acumulada pueden mantenerse en forma de dinero o en activos financieros, o incluso reinvertidos. Pero en cualquier caso, cuentan como parte del valor del capital total así como el valor depreciado de las máquinas, ya que es la recuperación de la suma de ambos lo que permite la continuación de la empresa. (Shaikh, 1999: 106)

Sin embargo, no es evidente que suceda lo que plantea Shaikh. Creemos que la justificación de la utilización del coste de reemplazo implica en este caso optar por el capital en términos netos. Para este autor no importa la depreciación anual o acumulada o a la partida que se pueda asignar, pues forma parte del capital total a valorizar. La cuestión relevante es la idea que se tenga del concepto de capital avanzado frente el costo de producción. A este respecto, Reati plantea una seria objeción al uso del capital bruto.

El capital bruto no es apropiado para el cálculo de la tasa de ganancia porque la medida bruta no es capital avanzado. En verdad la fracción de capital fijo ya contabilizado como consumo de capital, si todavía existe en su forma física, no forma parte de los fondos inmovilizados, en tanto la firma ya lo ha incorporado en sus costos y lo ha recuperado dentro de sus precios. (Reati, 1986: 62)

Lima (2005; 2006), en quien fundamentamos nuestra serie, opta asimismo por la medida bruta apoyándose en la argumentación de Shaikh mencionada. Sin embargo, segura que Marx se basaba igualmente en el cálculo bruto. Según este autor, “en sus ejercicios sobre tasa de ganancia trató al acervo de capital fijo en términos brutos como parte del capital total desembolsado,” (Ibíd.: 7) una parte de la cual se consume en la producción (depreciación), concluyendo que “Marx optó por la medida "bruta" como la más apropiada para enfatizar la importancia de la tecnología y la distribución.” (Loc. cit.) Esta justificación no la compartimos, pues no creemos que pueda remitirse esta posición teórica en tales términos a las vagas afirmaciones de Marx. No obstante, consideramos legítima la utilización del AB aunque optamos por el capital neto, por lo cual proporcionaremos los cálculos de rentabilidad según esta medida del acervo con el fin de cotejarlos con los propios del acervo neto. En función del contexto económico la opción por una medida u otra puede introducir algunos sesgos en

los resultados. Cabe suponer que en un período de acumulación álgida el capital bruto se incrementará en mayor medida que el neto, y lo contrario puede suceder en las fases recesivas (Hofman, 2000: 51).⁴⁶

ii) Vidas útiles. En líneas generales podemos asegurar que las vidas útiles supuestas están en regla con las generalmente aceptadas. Hofman (/CEPAL, 1991: 4 y 1992: 368; 2000: 47) aplica vidas útiles de 50 años para construcción residencial, si bien reconoce explícitamente que son bajas, pero se ve obligado por la carencia de datos en América Latina antes de 1900, 40 para construcción no-residencial y aunque declara 15 para maquinaria y equipo, aplica de hecho 18 años, lo cual tiende a elevar sus estimaciones de acervos en maquinaria y equipo. Mariña (2001: 253) aplica vidas útiles de 60 años para construcción residencial, 58 años para construcción no-residencial, asumiendo que 95% de dicha construcción tiene una vida útil de 60 años y 5% (cultivos permanentes) de 25 años, y 15 años para maquinaria y equipo en consonancia con BANXICO y CEPAL. Sin embargo, en la actualización de Mariña (2006) estos períodos varían sustancialmente: 90, 85 y 11 años para construcción residencial, no-residencial, y maquinaria y equipo respectivamente.

iii) La utilización del patrón de salida simultánea. Existen cuatro funciones de mortalidad y supervivencia de patrones de retiro típicos: el patrón de retiro lineal (PL), de retiro lineal retardado (PLR), en forma de campana (PFC) y de salida simultánea (PSS). Este último que utilizamos adolece en principio de dos problemas: i) es un patrón irreal, ya que en la práctica el retiro no ocurre justo al final de la vida útil, sino que varía en función de los propietarios que lo utilizan y el período en cuestión;⁴⁷ y ii) puede generar el denominado “efecto eco”, un excesivo retiro simultáneo de grandes cantidades de activos, aunque puede reducirse separando varios tipos de activos y vidas útiles en lugar de una sola vida útil promedio. La OCDE (2001: 61) considera al PSS (y al PL) como inapropiados. Rechaza al primero por el supuesto irrealista de la simultaneidad en el retiro y al PL por asumir una tasa constante de retiro desde el primer año de instalación. Por contra, el PLR es más realista pero menos plausible que el PFC. Por tanto, este último, el PFC, es considerado en teoría como el más apropiado (Hofman, 1991: 7). En la práctica, por el contrario, no resulta ser el más adecuado debido a su complejidad y la carencia de resultados significativos para la mayoría de los países que lo han utilizado.⁴⁸ A pesar de que los supuestos involucrados en el método PSS puedan ser irreales, sus resultados no difieren decisivamente de los correspondientes al PFC, además de que no existe una evidencia contraria (Hofman, /CEPAL, 1992: 369; 2000: 48; Blades, 1993: 405). Ello se debe a que el PSS se puede considerar como un caso límite de una función en forma de campana cuando la cresta se acerca al infinito y la varianza se aproxima a cero (OCDE, 1992: 48 [49]; Hofman, 2000: 48). Este método es utilizado y defendido por Hofman, aplicado en Canadá, Japón y Noruega (Hofman, op. cit.: 48; OCDE, op. cit.: 48 [47]).

⁴⁶ Asimismo, González & Mariña (1996: 323) argumentan que en los períodos de expansión (crisis) el grado de uso y obsolescencia de los activos, definido como la depreciación acumulada en relación al acervo bruto, disminuye (aumenta). Por tanto, si en la fase recesiva aumenta la divergencia en las trayectorias relativas de los AN y AB, cabe inferir que la rentabilidad del capital podría descender más en nuestro lapso de tiempo en México, lo que comprobamos posteriormente.

⁴⁷ En condiciones de expansión de la acumulación los activos probablemente se utilizarán más intensivamente y se descartarán de forma anticipada. Véase OCDE (2001: 61).

⁴⁸ La OCDE (1992: 50 -55) reconoce que ambos proporcionan resultados análogos tanto en niveles como en tasas de crecimiento.

10.4. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

Finalmente, presentamos los datos de nuestra serie de acervos de capital. En el cuadro 10.1 se muestra la conformación del acervo de capital fijo a precios corrientes, ya que las medidas de la rentabilidad de capital se presentan así.

Cuadro 10.1
Acervos netos (AN) de capital fijo por tipo de activo
Datos en millones de pesos corrientes

Años	Total	ANpnr	Otros Acervos	
			ANcr	ANcg
1970	687	392	197	98
1971	744	424	218	102
1972	875	489	268	118
1973	1.030	577	316	137
1974	1.410	791	425	194
1975	1.867	1.033	577	257
1976	2.439	1.354	750	334
1977	3.430	1.943	1.025	462
1978	4.317	2.424	1.304	589
1979	5.735	3.181	1.764	790
1980	7.963	4.386	2.453	1.123
1981	11.129	6.132	3.362	1.636
1982	19.453	11.043	5.489	2.920
1983	38.234	22.316	10.589	5.329
1984	61.854	35.415	17.529	8.909
1985	100.538	56.818	28.853	14.867
1986	195.089	112.587	53.803	28.699
1987	459.204	261.470	130.473	67.261
1988	935.072	508.980	287.535	138.557
1989	1.106.073	593.176	350.945	161.952
1990	1.419.565	742.033	471.539	205.993
1991	1.802.872	929.050	616.926	256.896
1992	2.154.549	1.090.868	758.498	305.183
1993	2.469.842	1.222.688	899.248	347.906
1994	2.818.910	1.381.761	1.047.629	389.520
1995	4.113.455	2.146.628	1.434.081	532.747
1996	5.455.460	2.812.742	1.962.477	680.241
1997	6.559.400	3.360.486	2.381.726	817.188
1998	8.095.413	4.182.485	2.950.229	962.700
1999	9.717.611	4.980.076	3.603.506	1.134.030
2000	11.486.250	5.797.764	4.355.915	1.332.571
2001	12.690.510	6.454.989	4.746.862	1.488.660
2002	13.650.319	6.962.419	5.063.411	1.624.490
2003	15.079.754	7.786.064	5.481.270	1.812.420

ANpnr: capital privado no residencial

ANcr: capital de construcción no residencial

ANcg: capital de construcción gubernamental

Fuente: Lima (2006)

De las partidas que lo integran utilizamos en los cálculos posteriores únicamente el acervo de capital fijo del sector privado no residencial ($K = AN = AN_{pnr}$), por lo que se excluye el de construcción residencial (AN_{cr}) y gubernamental (AN_{cg}). El AN_{pnr} se compone de dos magnitudes, maquinaria y equipo, así como la construcción privada no residencial. En el cuadro 10.2 apreciamos la descomposición de nuestra serie.

Cuadro 10.2
Composición del acervo neto de capital

Datos en millones de pesos corrientes y estructura en porcentaje

Años	AN _{pnr}	AN _{m&e}	AN _{cpr}	Estructura	
				AN _{m&e}	AN _{cpr}
1970	392	188	204	47,88	52,12
1971	424	206	217	48,71	51,29
1972	489	237	252	48,40	51,60
1973	577	287	290	49,72	50,28
1974	791	379	412	47,95	52,05
1975	1.033	493	541	47,69	52,31
1976	1.354	650	704	47,98	52,02
1977	1.943	969	974	49,88	50,12
1978	2.424	1.184	1.239	48,87	51,13
1979	3.181	1.542	1.638	48,49	51,51
1980	4.386	2.097	2.289	47,82	52,18
1981	6.132	2.942	3.190	47,98	52,02
1982	11.043	5.510	5.534	49,89	50,11
1983	22.316	12.187	10.128	54,61	45,39
1984	35.415	18.894	16.521	53,35	46,65
1985	56.818	29.865	26.953	52,56	47,44
1986	112.587	61.120	51.466	54,29	45,71
1987	261.470	140.484	120.986	53,73	46,27
1988	508.980	255.774	253.206	50,25	49,75
1989	593.176	294.377	298.799	49,63	50,37
1990	742.033	359.451	382.582	48,44	51,56
1991	929.050	436.948	492.102	47,03	52,97
1992	1.090.868	509.444	581.424	46,70	53,30
1993	1.222.688	559.932	662.756	45,80	54,20
1994	1.381.761	633.170	748.591	45,82	54,18
1995	2.146.628	1.098.171	1.048.457	51,16	48,84
1996	2.812.742	1.453.932	1.358.811	51,69	48,31
1997	3.360.486	1.633.531	1.726.955	48,61	51,39
1998	4.182.485	2.038.174	2.144.311	48,73	51,27
1999	4.980.076	2.396.154	2.583.922	48,11	51,89
2000	5.797.764	2.675.345	3.122.419	46,14	53,86
2001	6.454.989	2.894.892	3.560.096	44,85	55,15
2002	6.962.419	3.151.460	3.810.959	45,26	54,74
2003	7.786.064	3.496.936	4.289.127	44,91	55,09

AN_{pnr}: capital privado no residencial,

AN_{m&e}: capital de maquinaria y equipo

AN_{cpr}: capital de construcción privada no residencial

Fuente: Lima (2006)

Aunque generalmente se utilicen los precios corrientes, en casos como la medida de la composición técnica del capital se precisa de una magnitud en términos constantes, por lo que presentamos los datos, en este único caso, a precios de 1980.

Cuadro 10.3
El acervo neto de capital privado no residencial (Kpnr)
Datos en millones de pesos constantes de 1980

Años	Kpnr	Índices	TVA	Años	Kpnr	Índices	TVA
1970	2.045	100		1987	5.359	262,09	- 0,09
1971	2.181	106,65	6,65	1988	5.410	264,60	0,96
1972	2.342	114,52	7,38	1989	5.479	267,94	1,26
1973	2.544	124,40	8,63	1990	5.628	275,25	2,73
1974	2.783	136,10	9,40	1991	5.833	285,29	3,65
1975	3.030	148,19	8,88	1992	6.116	299,13	4,85
1976	3.244	158,65	7,06	1993	6.330	309,58	3,50
1977	3.401	166,32	4,84	1994	6.604	322,99	4,33
1978	3.631	177,59	6,77	1995	6.583	321,97	- 0,32
1979	3.958	193,57	9,00	1996	6.708	328,04	1,88
1980	4.386	214,52	10,83	1997	7.006	342,62	4,44
1981	4.891	239,21	11,51	1998	7.398	361,82	5,61
1982	5.179	253,30	5,89	1999	7.828	382,85	5,81
1983	5.219	255,24	0,77	2000	8.364	409,04	6,84
1984	5.267	257,59	0,92	2001	8.765	428,65	4,80
1985	5.358	262,06	1,73	2002	9.086	444,36	3,67
1986	5.364	262,33	0,10	2003	9.359	457,73	3,01

Fuente: Lima (2006)

Los datos del acervo bruto no son objeto de utilización en nuestra expresión de la tasa de beneficio. No obstante, debido a ciertas controversias teóricas al respecto, con argumentos en defensa de la idoneidad de esta medida del acervo, así como los problemas de fiabilidad que suscita la medida del consumo de capital fijo, comparamos la tasa de ganancia del acervo neto con la que se obtiene utilizando su expresión bruta. Por esta razón, se exponen los resultados de esta serie en el cuadro 10.4.

Cuadro 10.4**Acervo bruto de capital fijo privado no residencial**

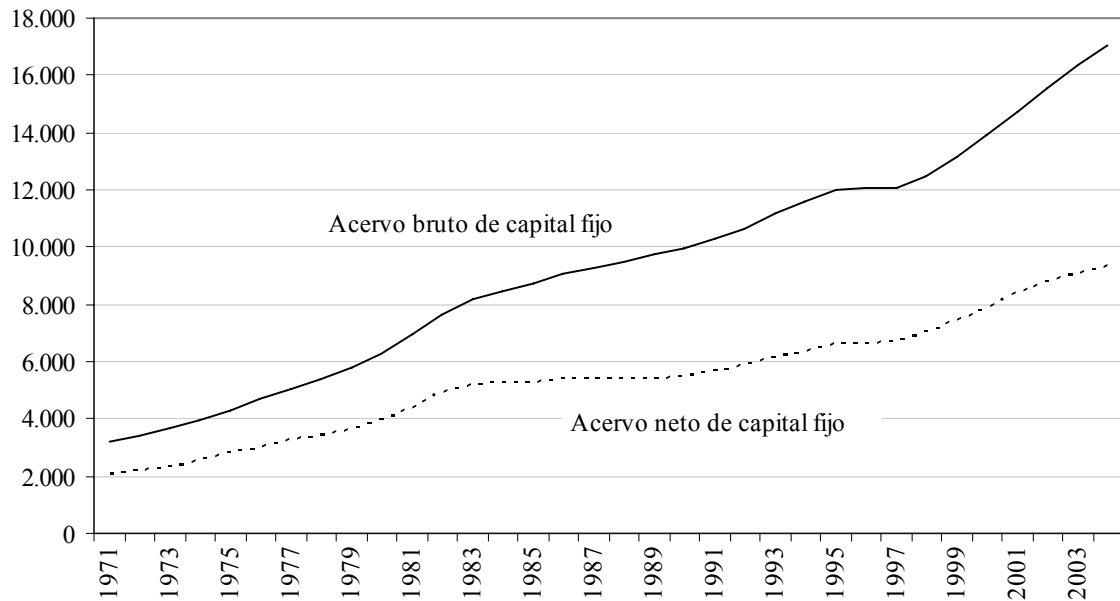
Datos en millones de pesos a precios corrientes y constantes de 1980

Años	P. Corrientes	P. Constantes	Índice	TVA
1970	614	3.177	100	
1971	665	3.395	106,84	6,84
1972	767	3.650	114,89	7,54
1973	906	3.964	124,76	8,59
1974	1.234	4.326	136,16	9,14
1975	1.609	4.714	148,36	8,96
1976	2.122	5.079	159,84	7,74
1977	3.100	5.392	169,71	6,18
1978	3.887	5.791	182,25	7,39
1979	5.084	6.304	198,40	8,86
1980	6.927	6.927	218,01	9,89
1981	9.585	7.663	241,18	10,63
1982	17.514	8.191	257,79	6,89
1983	36.815	8.463	266,37	3,33
1984	59.847	8.744	275,22	3,32
1985	97.756	9.054	284,96	3,54
1986	200.370	9.288	292,32	2,59
1987	477.964	9.495	298,83	2,23
1988	937.067	9.735	306,40	2,53
1989	1.102.960	9.973	313,89	2,44
1990	1.374.554	10.267	323,12	2,94
1991	1.709.405	10.655	335,35	3,78
1992	1.999.337	11.181	351,91	4,94
1993	2.239.783	11.610	365,39	3,83
1994	2.509.726	12.025	378,46	3,58
1995	3.953.063	12.035	378,79	0,09
1996	5.095.231	12.082	380,26	0,39
1997	5.991.125	12.482	392,84	3,31
1998	7.446.674	13.176	414,69	5,56
1999	8.844.461	13.921	438,14	5,66
2000	10.208.914	14.757	464,45	6,00
2001	11.433.056	15.563	489,82	5,46
2002	12.482.062	16.341	514,30	5,00
2003	14.126.323	17.053	536,71	4,36

Fuente: Lima (2006)

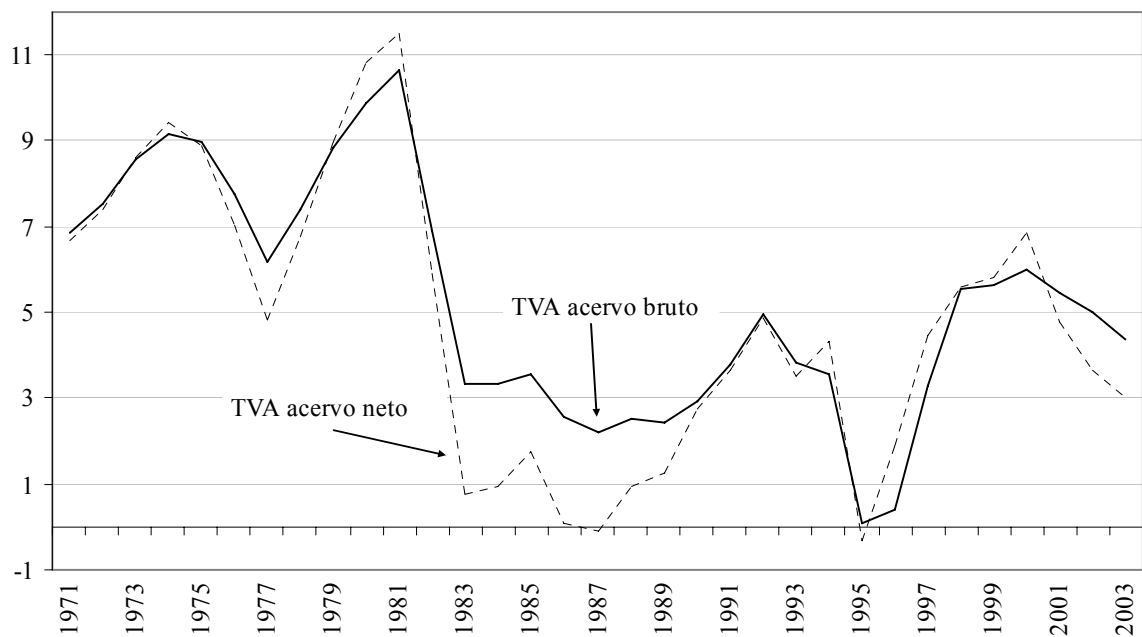
A continuación, en la gráfica 10.1 se puede visualizar la dinámica comparada de los acervos brutos y netos del capital a precios constantes, fundamento de la distinción entre las tasas de ganancia con acervos brutos y netos.

Gráfica 10.1
El acervo de capital bruto y neto
 Series en millones de pesos constantes de 1980



Debido a la magnitud de estas categorías, la evolución se observa más nítidamente mediante sus tasas de variación anual, lo que se muestra en la gráfica 10.2.

Gráfica 10.2
Tasas de variación anual (TVA) de los acervos bruto y neto de capital
 Series en porcentaje



Esta comparación es sumamente interesante porque anticipa ciertas cuestiones que luego serán objeto del análisis. Debemos destacar la discrepancia en las TVA de los acervos bruto y neto a partir de 1983 y hasta el final de la década. Se podría asegurar que el grueso de la inversión bruta corresponde a la depreciación, por tanto, sin incrementar la capacidad productiva o la dimensión de la planta. Las repercusiones sobre la evolución de la rentabilidad se pueden anticipar con la gráfica 10.2: la serie del acervo de capital bruto debe mostrar un mayor descenso de la tasa de ganancia, sobre todo en los subperíodos 1983-1989 y 2001-2003.

En el cuadro 10.5 mostramos las series comparadas de la versión actualizada de Mariña (2006) y la que utilizamos, Lima (2006). La diferencia fundamental entre ambas, al margen de la modificación de las vidas útiles promedio que lleva a cabo Mariña, radica en la inclusión de la construcción gubernamental (Mariña) o su exclusión (Lima), razón por la cual comparamos ésta última incorporando esta partida. En las proporciones de la serie de Lima respecto la de Mariña se puede observar la incidencia del falso acervo gubernamental, que hace descender esta relación entre 14,9 y 18,7 puntos porcentuales. Por tanto, resulta evidente la importancia que para los niveles absolutos de la rentabilidad posee la incorporación o no de esta partida. Sin embargo, en relación a la tendencia, la proporción que calculamos es relativamente estable en el tiempo. Se observa un ligero incremento de la relación desde 1970 hasta principios de los ochenta, cuando pasa de 66 a 72%, para luego descender hasta los niveles iniciales al final del período. En cualquier caso, el aspecto relevante es que no existen divergencias profundas en las trayectorias de ambas series.

Cuadro 10.5

Series del acervo neto de capital fijo de Mariña (2006) y Lima (2006)

Datos en millones de pesos corrientes y porcentajes de las series de Lima respecto a Mariña

Años	Mariña	Lima		Proporción respecto Mariña	
		ANpnr	ANpnr+ANcg	ANpnr	ANpnr+ANcg
1970	590	392	490	66,54	83,18
1971	630	424	525	67,25	83,41
1972	724	489	607	67,58	83,82
1973	847	577	714	68,13	84,28
1974	1.160	791	985	68,20	84,90
1975	1.509	1.033	1.290	68,49	85,51
1976	1.976	1.354	1.688	68,53	85,44
1977	2.825	1.943	2.405	68,77	85,14
1978	3.537	2.424	3.012	68,53	85,18
1979	4.620	3.181	3.970	68,85	85,94
1980	6.301	4.386	5.510	69,62	87,45
1981	8.761	6.132	7.767	69,99	88,66
1982	15.715	11.043	13.963	70,27	88,85
1983	30.944	22.316	27.645	72,12	89,34
1984	49.924	35.415	44.324	70,94	88,78
1985	81.224	56.818	71.685	69,95	88,26
1986	160.873	112.587	141.286	69,98	87,82
1987	376.807	261.470	328.731	69,39	87,24
1988	753.304	508.980	647.537	67,57	85,96
1989	887.517	593.176	755.128	66,84	85,08
1990	1.121.558	742.033	948.026	66,16	84,53
1991	1.421.342	929.050	1.185.946	65,36	83,44
1992	1.677.158	1.090.868	1.396.051	65,04	83,24
1993	1.894.409	1.222.688	1.570.594	64,54	82,91
1994	2.145.801	1.381.761	1.771.281	64,39	82,55
1995	3.308.135	2.146.628	2.679.375	64,89	80,99
1996	4.337.755	2.812.742	3.492.983	64,84	80,53
1997	5.229.246	3.360.486	4.177.674	64,26	79,89
1998	6.444.530	4.182.485	5.145.185	64,90	79,84
1999	7.606.357	4.980.076	6.114.106	65,47	80,38
2000	8.784.630	5.797.764	7.130.335	66,00	81,17
2001	9.791.501	6.454.989	7.943.649	65,92	81,13
2002	10.575.146	6.962.419	8.586.908	65,84	81,20
2003	11.905.682	7.786.064	9.598.484	65,40	80,62

ANpnr: capital privado no residencial,

ANcg: capital de construcción gubernamental

Fuente: Elaboración propia a partir de Mariña (2006) y Lima (2006)

SECCIÓN III

LA EVOLUCIÓN DE LAS CATEGORÍAS Y SUS DETERMINANTES EN EL PROCESO DE ACUMULACIÓN Y CRISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA

CAPÍTULO 11. LA TASA DE GANANCIA

CAPÍTULO 12. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

CAPÍTULO 13. LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

CAPÍTULO 14. ACUMULACIÓN Y CRISIS DE RENTABILIDAD EN MÉXICO

11. LA TASA DE GANANCIA

Este primer capítulo de la tercera sección muestra la evolución de la variable objeto de estudio en nuestra investigación, la tasa de ganancia en la economía mexicana entre 1970 y 2003. Debido a cuestiones de perspectiva teórica y metodológica, ofrecemos distintas medidas de la rentabilidad, lo que proporcionará una mayor solidez argumentativa. En primer lugar, se expone la tasa *general* de ganancia, que relaciona el plusvalor global con el acervo de capital fijo. Además, mostramos la que denominamos tasa *empresarial* o *capitalista*, en la cual utilizamos la segunda aproximación, “amplia”, al concepto de trabajo productivo. Por otra parte, con el fin de evitar que nuestros cálculos pudieran contener algún sesgo en virtud de nuestra consolidación de las series estadísticas, ofrecemos dos variantes más de la última modalidad de la rentabilidad: una tasa modificando el método de enlace de series, y otra en la que no se consolidan las series del SCNM. Finalmente, se estima el ratio del beneficio respecto del acervo bruto de capital. Esta diversidad debe contribuir a fortalecer nuestro análisis, así como las conclusiones que derivemos posteriormente de los cálculos.

11.1. ASPECTOS TEÓRICOS

En la teoría económica marxista la tasa de ganancia ocupa un lugar central en el análisis de los rasgos y tendencias de la economía capitalista. Asimismo, constituía un aspecto esencial de la economía clásica decimonónica hasta el advenimiento del enfoque marginalista.

En un tiempo, en los siglos 18 y 19, la tasa de ganancia era central en la teoría económica -en particular, en los trabajos de Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx (los economistas clásicos). Desde aquel tiempo, ha sobrevivido sólo entre economistas que trabajan en las tradiciones clásica y, hasta cierto punto, keynesiana. Dentro de la economía dominante, su influencia ha decaído significativamente. (Duménil & Levy, 1993: xi-xii)

A pesar de ello, la exposición marxiana del concepto de tasa de ganancia carece de la necesaria claridad, ya que hace referencia indistintamente a dos expresiones sin modificar los conceptos empleados. Como expresa Robles (2005: 1) “la tasa promedio de ganancia es vista de dos maneras: por un lado, como un promedio ponderado de las tasas diferenciales de ganancia de las diversas ramas del capital industrial, y, por otro lado, como el resultado de la relación proporcional entre la ganancia producida por el capital social total y el capital avanzado total.” Es más, en el marco de la primera cabe referirse

al centro de gravedad de los diferentes ratios, que no debe de identificarse necesariamente con el promedio aritmético. Así pues, se deben distinguir tres dimensiones conceptuales: la tasa general, la tasa promedio (empresarial/capitalista) y uniforme de ganancia.¹

Como objeto de estudio, exponemos una conceptualización abstracta de esta categoría, posteriormente analizamos las dos expresiones concretas de la ganancia que estimamos, y para finalizar, ofrecemos los resultados obtenidos para la economía de México.

11.1.1. FORMACIÓN DE LA CUOTA DE GANANCIA

La idea de *formación* de la tasa de ganancia en Marx se corresponde con los grados de abstracción de los diferentes momentos del concepto de capital. Por una parte, en los términos del libro I de *El Capital*, según se presenta al capital como sujeto y fin de su propio movimiento, como plusvalor capitalizado en la dinámica de su movimiento y así representado por la fórmula $D—M—D'$ ($D'-D= \Delta D$), la relación $\Delta D/D$ expresa la tasa de valorización del capital (en-general), o en palabras de Robles (2005: 14) “la medida de su autopoición y autorrealización como tal,” y por tanto “unidad de sus determinaciones cualitativa y cuantitativa.” Esta medida sería un ratio y no un promedio de diferentes magnitudes.²

Por otra parte, el proceso de formación de la tasa de beneficio en los términos expresados por Marx en la sección IIª del libro III, como culminación del análisis desarrollado en los dos libros anteriores, constituye una expresión *promedial*. A nuestro entender, no obstante, posee un carácter *ideal* o *conceptual* y no *real*. Se ha de precisar que los elementos que entran en la formación de la tasa promedio actúan simultáneamente en la economía capitalista.

La tasa de ganancia determina la regulación de la distribución del capital entre las diferentes ramas ya que indica el ratio con el que el mismo se acrecienta en los diferentes sectores. Esta conformación del capital guiará asimismo la distribución intersectorial del

¹ Para lo que remitimos al exhaustivo análisis llevado a cabo por Robles, con quien convenimos en que “en la literatura de la crítica de la economía política los conceptos de tasa promedio, tasa uniforme y tasa general de ganancia del capital han sido usualmente tratados como sinónimos y usados indiferentemente. Marx mismo es responsable de esto, como lo muestran muchos pasajes del tomo III de *El Capital*. Sin embargo, nosotros pensamos que éstos no son el mismo concepto, sino tres diferentes conceptos.” (Loc. cit.) Por ejemplo, Marx (CK: 166 [30.04.1868]) comenta que “la competencia establece una cuota media o cuota general de ganancia.”

² Nótese que no hacemos distinción entre la tasa de valorización y de ganancia, en valores o precios.

trabajo y servirá de enlace entre el movimiento de los precios y el del propio trabajo. Por tanto, en la sociedad capitalista, la distribución del trabajo social está regulada por el movimiento y distribución del capital, por lo que se puede afirmar que el capital regula (indirectamente) la distribución de aquel. Así, el capital es la fuerza motriz y esencia de la economía capitalista, que gobierna sus procesos básicos y, por extensión, sus tendencias dinámicas.

Las diferentes tasas de beneficio intersectoriales impulsan movimientos de capital que se transfieren de los sectores con tasas inferiores a la media hacia las que muestran mayores niveles relativos. Este proceso crea una tendencia hacia la igualación de los distintos ratios y, de esta forma, hacia la formación de una tasa *uniforme* o *promedio* de ganancia en la economía.³ Sin embargo, constituye una mera tendencia, pues en ningún caso se va a llegar a una situación de equilibrio estático que muestre una igualación de dichas tasas salvo de manera excepcionalmente coyuntural y extremadamente limitada en el tiempo.⁴ No obstante, en palabras de Horverak (1988: 286) “la existencia de una tasa de ganancia promedio (...) depende sólo de la posibilidad de mover el capital constante y variable entre los sectores, y no de su movimiento real.”⁵

En consecuencia, la idea de la tasa uniforme de ganancia es un concepto, no es una existencia real en el sentido señalado, pero al mismo tiempo existe y actúa como una fuerza en un contexto de un equilibrio constantemente perturbado por fuerzas de sentido contrario. Es una abstracción del pensamiento en el sentido de que la tasa media de

³ Por otra parte, Mandel (1976: 174) afirma correctamente que la dinámica real no es tanto un capital que fluye de ramas con menor rentabilidad a otros con niveles superiores, sino que “el proceso real es generalmente un proceso de empresas en busca de plusganancias por encima de la tasa de ganancia media conocida,” lo cual es mencionado asimismo por Horverak (1988: 277).

⁴ En su estudio sobre la gravitación de las tasas de ganancias intersectoriales de las ramas no financieras para la economía estadounidense en el período 1948-2000, Duménil & Lévy (2002: 149) afirman que “la investigación de este documento concluye en favor de la relevancia empírica del análisis clásico-marxiano de la gravitación, aunque limitado a una fracción de la economía (...). El segmento de la economía en la cual la gravitación se observa explica el 46,9 por ciento del producto neto del total de la economía, y el 81,5 por ciento del producto neto de la economía privada no financiera.” Respecto las industrias capitalistas que no forman parte de esta gravitación, estos autores señalan que “poseen un carácter común: usan grandes cantidades de capital comparadas con su producto.” (Loc. cit.)

⁵ Además, Foley (1986: 98) señala que “ni siquiera es necesario creer que el capital se transfiere realmente entre las distintas esferas para motivar la nivelación de la cuota de ganancia. La amenaza de movilidad del capital puede ser suficiente para forzar a bajar los precios y las cuotas de ganancia en las esferas con altas cuotas de ganancia, incluso cuando en realidad no se transfiera a ellos ningún capital de otras esferas.” En consecuencia, cada empresa, al tratar de maximizar su ganancia, contribuye independientemente de sus deseos y designios, y de forma simultánea al movimiento del capital entre ramas, a la nivelación tendencial de la tasa de beneficio.

ganancia no existe en realidad, es una herramienta conceptual del análisis, pero necesaria y válida. Lo que existe realmente son diversas tasas de ganancia individuales.⁶

La tasa general de ganancia sólo existe, en realidad, como *promedio* ideal, en cuanto medio para calcular las ganancias reales, cuando se fija como algo dado, fijo y acabado, es solamente una abstracción; en realidad, representa simplemente una tendencia, en el movimiento de compensación de las diferentes tasas reales de ganancia, ya sea de un determinado capital en la misma esfera, ya de los diferentes capitales en las diferentes esferas de producción. (Marx, TPV, III: 411)⁷

Conceptualmente, todos los obstáculos a la libre competencia y a la formación de una tasa promedio de beneficio deben soslayarse con el fin de aislar el proceso en su pureza. Por otra parte, en la realidad capitalista concreta el capital arroja diferentes tasas de ganancia en las distintas ramas, a base de cuya desviación del nivel medio ideal, y siempre en largos períodos de circulación, se afirma mediante un proceso de reacciones.

Durante algunos años, la tasa de ganancia es más elevada en determinadas esferas y, durante los años siguientes, más baja. Sumando los años o (a través) de una serie de estas evoluciones, se obtendrá como promedio la *ganancia media*. Es decir, que (ésta) no se manifiesta nunca como algo directamente dado, sino solamente como el resultado medio de (una serie de) oscilaciones contradictorias. (Marx, TPV, III: 411)

Esta gravitación de las tasas de beneficio en torno a un valor determinado o regulador es la expresión de una característica fundamental del modo capitalista de producción: la pretensión empresarial de la maximización de la rentabilidad, sea cual sea el ámbito sectorial de acción, lo cual se convierte en el motor de la homogeneización de las rentabilidades (Duménil & Lévy, 2003: 48).

11.1.2. LA TASA DE GANANCIA

La ganancia y su cuota son categorías más concretas que la plusvalía y el ratio de explotación, y por ello ocultan en cierta medida su esencia. En efecto, en la medida que se avanza en el grado de concreción también se contribuye a ocultar la esencia del

⁶ De forma similar se expresa Robles (2005: 1): “en cuanto un promedio, esta tasa no puede ser sino el resultado de una operación aritmética, práctica o teórica, en base de las tasas diferenciales de ganancia o de la ganancia total y el capital avanzado total. Esto significa que, como tal, esta tasa no tiene una existencia real.”

⁷ Se advierte en este párrafo la confusión que atribuimos a Marx en el empleo de los conceptos de acuerdo a nuestra interpretación, inspirada en Robles, op. cit.. Hubiera debido utilizar el término “tasa promedio”, así como cuando afirma que “la ganancia media no aparece como hecho directamente dado, sino como resultado final de la compensación de fluctuaciones contrapuestas que sólo puede establecer a través de la investigación.” (Marx, K, III/7: 46)

concepto,⁸ pues “cuanto más ahondamos en el proceso de valorización del capital tanto más se mistifica la relación de capital, y tanto menos se revela el secreto de su organismo interno.” (Marx, K, III/6: 60) La tasa de ganancia es incluso más concreta que la ganancia misma porque incorpora la existencia y, por consiguiente, la consideración de la competencia de los múltiples capitales.

La importancia práctica y el significado de la tasa general de ganancia media destaca aún con mayor claridad si se considera que en ella se basa *la comunión de intereses económicos de la clase* empresarial, Si las mercancías se intercambiaran de acuerdo a su valor, cada empresario estaría interesado, entonces, únicamente en la explotación de los trabajadores que él mismo emplea. (Grossmann, 1929b: 79)

El concepto de ganancia media evidencia la participación de la clase capitalista *en su conjunto* en la explotación de la clase trabajadora *en su conjunto*, y cada capital obteniendo su parte alícuota de acuerdo a la magnitud de su capital en tanto que la tasa media de beneficio depende del grado general de explotación del trabajo por parte del capital social total. En tales términos, su movimiento se presenta a los sentidos como carente de una cierta regularidad, con ausencia de sus determinantes o reguladores y sin tendencia secular alguna.

En cualquier caso, la cuota de ganancia es una categoría esencial del análisis económico marxista, regulador básico de la sociedad capitalista y medida de la valorización del capital. Como afirma Gouverneur (1998: 69) “la tasa de ganancia expresa el *grado de realización de la finalidad capitalista*, es decir, obtener un incremento de dinero (una ganancia) en relación con el capital inicialmente desembolsado,” esto es, indica la proporción o grado en que se ha valorizado el capital. Por tanto, representa la posibilidad de reproducción del capital de acuerdo a su magnitud y al monto de plus trabajo (masa de ganancia) que contiene.

La tasa de ganancia es la forma particular que toma la función de medida de valores cuando el dinero se convierte en capital. La medida de valores, en el caso del capital cuyo movimiento es solamente cuantitativo y cuya naturaleza es la de incrementarse, no puede ser más que la medida del nuevo valor creado, la medida de la valorización del capital. (Gill, 1996: 213-214)

⁸ Según afirma Marx (K, III/6: 59) “lo que pone de manifiesto la cuota de ganancia como tal es, más bien, la relación homogénea que guarda el remanente con las partes iguales del capital, la cual no ofrece desde este punto de vista ninguna diferencia interna, fuera de la existencia entre el capital fijo y el circulante.” Foley (1986: 97) expresa de forma semejante que “en términos cuantitativos, la mistificación del origen de la plusvalía se logra expresando la plusvalía como una fracción del capital total desembolsado (o cautivo) en la producción, antes que como una fracción del capital variable, como ocurre con la cuota de plusvalía.”

En conclusión, expresa la tasa de crecimiento económico máxima en una economía⁹ y constituye la fuerza motriz y el impulso hacia la acumulación capitalista. La importancia, en resumen, de la tasa de ganancia, se sigue de las siguientes cuestiones (Duménil & Levy, 1993: xii, capítulo 1): i) condiciona la senda de la acumulación y el crecimiento, y en este sentido incide sobre la dinámica de la relación salarial (efecto de retroalimentación); ii) su influencia, por tanto, en la estabilidad macroeconómica, pues la caída secular conduce a la crisis; iii) representa el criterio último en la selección de técnicas productivas y guía el movimiento intersectorial de los capitales; y v) en términos históricos, coadyuva a la periodización del sistema capitalista.

11.2. EXPRESIONES DE LA TASA DE BENEFICIO

El primer problema que surge en el momento de estudiar la rentabilidad del capital es la multiplicidad de índices de ganancia susceptibles de utilizar, en función del grado de abstracción bajo el cual se aborde la investigación, los objetivos trazados en ella o incluso los presupuestos teóricos de partida. El término “rentabilidad” así definido es por tanto una categoría abstracta que requiere una mayor delimitación conceptual, ya que “no existe una *definición "verdadera" de la tasa de ganancia independiente del tema bajo consideración.*” (Duménil & Levy, 2002: 421) Al no disponer de una única expresión de la tasa de beneficio válida para el análisis de todos los aspectos de la economía, concluimos que “la rentabilidad debe ser enfocada de maneras diferentes, dependiendo del problema exacto considerado.” (Duménil & Levy, 1993: 19)

En consecuencia, son múltiples las posibilidades de estimar tanto la ganancia como el capital invertido, lo que origina una extraordinaria variedad de índices de rentabilidad.¹⁰ En el ámbito más abstracto, y de esta forma utilizable de distintas maneras, la tasa de ganancia (TG o g') se deriva de la relación de la masa de excedente o ganancia (G) respecto al monto de la inversión (K).

$$g' = \frac{G}{K}$$

⁹ Como acertadamente expresa Guerrero (2000a: 22) “es la tasa de beneficio la que explica la tasa de crecimiento máxima y no a la inversa.”

¹⁰ Véase Duménil, Glick & Rangel (1987: 334) y una enumeración de esta heterogeneidad en Duménil & Levy (1993: 24-27).

El beneficio es una variable flujo definida como la diferencia entre la magnitud de dinero desembolsado y recuperado en la producción, o lo que es lo mismo, entre los ingresos y los costos. Por el contrario, el capital invertido en la producción es una variable acervo (*stock*) expresada como la suma de dinero fijada como promedio en la producción. Este capital consta del acervo de capital constante fijo (maquinarias, edificios, etc.) y circulante (materias primas principalmente, así como el denominado “fondo de salarios”), y lo denotamos en función de la perspectiva del proceso de valorización: capital-productivo, capital-mercancías y capital-dinero $\{[P]+[M]+[D]\}$.¹¹

Ahora bien, en función de las partidas que se incluyan tanto en el numerador como en el denominador, obtendremos una determinada tasa de rentabilidad. En esta investigación procedemos a estimar dos diferentes ratios que se corresponden con dos niveles de análisis, los cuales justificamos a continuación.

11.2.1. LA TASA GENERAL

La primera medida de la rentabilidad la denominamos tasa general de ganancia (TG) y se corresponde con nuestro concepto *concreto* o *restringido* del trabajo productivo. Asimismo, se “corresponde al devenir lógico del valor en capital como capital-en-general, tal y como se presenta en la segunda sección del tomo 1 de *El Capital*. (...) por la relación o proporción cuantitativa entre el plusvalor y el capital total avanzado.” (Robles, 2005: 3)¹² En términos de valores-trabajo, “el cociente entre el plustrabajo total realizado en un periodo de tiempo y el trabajo total representado por el capital invertido por la clase capitalista al principio de ese periodo es exactamente la magnitud de la tasa general o media de ganancia.” (Guerrero, 2000a: 24)¹³ Esta categoría se determina por el monto de la plusvalía (pv) o ganancia (g) bruta y el capital invertido en la producción en el conjunto de la economía en cuestión, la de México (K).

¹¹ Por otra parte, se justifica asimismo la medida de la rentabilidad en precios, pues tanto el beneficio realizado como el capital avanzado existen sólo en términos dinerarios. Véase al respecto Duménil & Lévy (1993: 21).

¹² Quien añade a continuación que “a esta relación la hemos denominado tasa de valorización del capital como capital-en-general; tasa que, en nuestra interpretación, constituye el presupuesto de las tasas uniforme y general de ganancia.” (Loc. cit.)

¹³ Este mismo autor justifica la relevancia de la consideración del valor-trabajo en el marco del enfoque marxista cuando señala que “si se prefiere (...) evitar toda referencia al trabajo y a los valores, entonces es imposible determinar y explicar la magnitud de los beneficios y de la tasa de beneficio, así como de los precios.” (Loc. cit.)

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{g}{K}$$

La expresión indicada permite analizar el origen de la evolución de la rentabilidad. Así, la TG se erige en el determinante esencial de las rentabilidades individuales de los múltiples capitales y de las posibilidades de acumulación, es decir, conforma el presupuesto de las restantes expresiones de la tasa de beneficio. Aun delimitada en un alto grado de abstracción y generalidad, el análisis de la dinámica de la tasa general es imprescindible para aprehender los fundamentos del comportamiento macroeconómico, su tendencia, el cambio tecnológico y las perspectivas generales para el futuro. Constituye la variable que regula, en última instancia, las pautas básicas del proceso de acumulación de capital, ya que incluye el total del plusvalor generado en la economía, sin considerar las modalidades de su apropiación final y de redistribución del excedente.

En el caso de la economía mexicana, los resultados del cuadro 11.1 prueban que ha existido un descenso en la tasa general de ganancia a lo largo del período considerado. De un valor inicial de 43,58% en 1970, en 2003 solamente es de 31,35%, es decir, 72% de la tasa del comienzo de la serie, lo que representa una caída global de 28%. Dentro del descenso general se distinguen dos fases de la misma. Una caída, la más pronunciada, entre 1973 y 1986, seguida de un auge que da lugar a otro descenso producido en 1990-2003, aun sin llegar al mínimo de 1986. Ambos subperíodos muestran un movimiento cíclico de la rentabilidad que no oculta la disminución global que la gobierna. El período fundamental en la evolución de la tasa de beneficio es 1973-1986, cuando se alcanzan los niveles máximo (1973) y mínimo (1986). En este lapso, el ratio desciende de 45 a 25%, o en índices, de 103,8 a 58,1.

Cuadro 11.1
La tasa general de ganancia
Datos en porcentaje

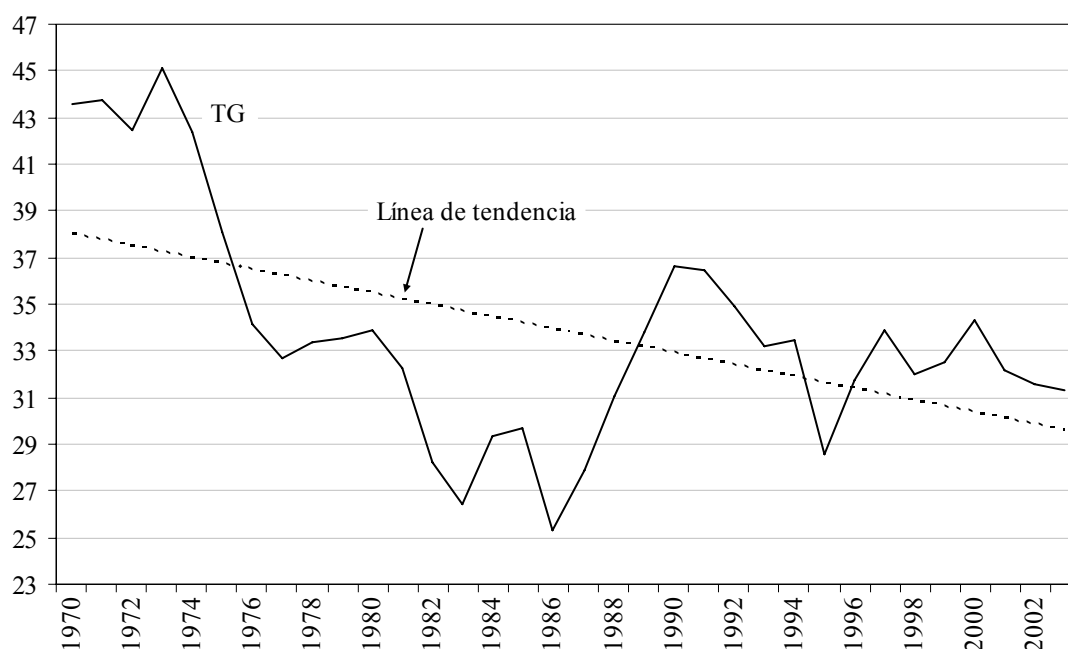
Años	TG	Índices		TVA
1970	43,58	100		
1971	43,72	100,32		0,32
1972	42,45	97,40		- 2,91
1973	45,13	103,55	100	6,31
1974	42,33	97,14	93,81	- 6,19
1975	38,09	87,41	84,41	- 10,02
1976	34,18	78,43	75,74	- 10,27
1977	32,68	74,98	72,41	- 4,40
1978	33,37	76,57	73,95	2,13
1979	33,56	77,01	74,37	0,57
1980	33,89	77,77	75,10	0,99
1981	32,22	73,94	71,41	- 4,92
1982	28,27	64,86	62,64	- 12,27
1983	26,42	60,62	58,54	- 6,55
1984	29,38	67,41	65,10	11,21
1985	29,69	68,13	65,80	1,07
1986	25,33	58,13	56,14	- 14,68
1987	27,88	63,97	61,77	10,04
1988	31,09	71,33	68,89	11,51
1989	33,78	77,50	74,85	8,65
1990	36,64	84,08	81,20	8,48
1991	36,49	83,73	80,86	- 0,41
1992	34,93	80,14	77,40	- 4,28
1993	33,22	76,22	73,61	- 4,89
1994	33,47	76,80	74,17	0,75
1995	28,61	65,65	63,40	- 14,52
1996	31,74	72,82	70,33	10,93
1997	33,86	77,70	75,04	6,70
1998	32,02	73,47	70,95	- 5,44
1999	32,52	74,62	72,06	1,56
2000	34,30	78,71	76,02	5,48
2001	32,13	73,73	71,21	- 6,32
2002	31,57	72,45	69,97	- 1,75
2003	31,35	71,94	69,48	- 0,70

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

Los datos de la ganancia al principio de la serie son importantes porque nos dan una idea de la rentabilidad promedio que se requería en la fase de acumulación previa a la crisis. Si tomamos como referencia el estudio de Mariña & Moseley (2001), podemos afirmar que la tasa de beneficio en el período expansivo se vinculaba, como mínimo, con el nivel de 1973, en nuestro caso 45%, con un índice de 103. Si los comparamos con los existentes en el resto de años, podemos ya augurar que, en tales términos, no se han restablecido las condiciones de valorización capitalista para sostener un proceso de acumulación que impulse una onda larga, esto es, la economía mexicana, a la luz de estos

resultados, no ha superado el descenso global de la rentabilidad. Ello se visualiza a partir de la gráfica 11.1.

Gráfica 11.1
Trayectoria de la tasa general de ganancia
Serie en porcentaje



En el cuadro 11.2 comparamos las fases de descenso y repunte de la ganancia. Los cálculos de las tasas de variación acumuladas (TVAc) en los tres subperíodos se expresan en su parte izquierda. En primer lugar, según se mencionó, destaca el 43,8% de caída total en 1973-1986. Nótese que el alza de 1986-1990, si bien de un grado considerable, es en realidad menor que el anterior debido a que se calcula la tasa global de aumento sobre una base menor, la que corresponde a la disminuida de 1986. Así, pese a llevarse a cabo una notable recuperación de la rentabilidad, de 44% en un sólo quinquenio, y con un promedio anual de cerca de 10%, en 1990 la tasa alcanza únicamente 84% de la relativa a 1973. Posteriormente, en el tercer período o segundo de caída de la ganancia, ésta se vuelve más moderada, desciende 14% acumulado y la tasa de variación anual no llega a 1%.

A la derecha del cuadro 11.2 desglosamos los períodos en cuatro subfases que hemos considerado significativas. El descenso inicial mencionado se produce en mayor medida en el primer cuatrienio, con una tasa promedio anual de 7,7%, tres veces superior a la registrada en los nueve años siguientes. Si observamos la segunda fase de descenso,

la disminución es más acentuada en el trienio inmediatamente posterior al lapso de recuperación. La TVA promedio incluso supera a la del período 1977-1986, aunque la tasa acumulada es ciertamente similar. Debemos resaltar asimismo algunos años críticos en virtud de los porcentajes registrados. Si recordamos el cuadro 11.1, destacan las caídas producidas en 1975-1976, 1982, 1986 y 1995, cuando se supera el 10%, en concreto 10,0; 10,2; 12,2; 14,6 y 14,5% respectivamente. Por otra parte, los aumentos más importantes acontecieron en 1984, 1987, 1988 y 1996, entre 10-11%, pero como repuntes acontecidos tras los años críticos de 1982, 1986 y 1995.

Cuadro 11.2
Periodización en la evolución de la rentabilidad del capital¹⁴
Datos en porcentaje

Promedio				Promedio			
		TVAc	TVA			TVAc	TVA
1973-1986	-	43,86	- 4,10	1973-1977	-	27,59	- 7,72
1986-1990		44,64	9,67	1977-1986	-	22,47	- 2,50
1990-2003	-	14,43	- 0,99	1990-1995	-	21,92	- 4,67
				1997-2003	-	8,60	- 2,92

Esta medida general de la rentabilidad presenta no obstante ciertas limitaciones: i) desde el mismo procedimiento de estimación, nos topamos con dificultades estadísticas para lograr una medida exacta, tal y como hemos subrayado; y ii) para el análisis de la acumulación y crisis del capitalismo mexicano, soslaya ciertas determinaciones de la dinámica empresarial en el ámbito capitalista ya que no refleja su renta final. Por tanto, en función de estos inconvenientes, acudimos a otra expresión de la cuota de beneficio, que denominaremos “empresarial” o “capitalista”. A nuestro entender, es necesario dotarse de una medida que sirva de complemento a ésta, pero tal aproximación sólo tiene sentido si se parte, como hemos llevado a cabo, de la definición más general de la tasa de ganancia que se obtiene a partir de la masa de plusvalía.¹⁵

¹⁴ De ahora en adelante, calculamos los promedios de las TVA excluyendo al primer año del subperíodo en cuestión. Así, para 1973-1986, tomamos la media de las TVA de 1974 a 1986 inclusive, debido a que en 1973 se registra un alza, y lo que no interesa conocer es la caída acontecida a partir de dicho aumento. Por tanto, cuando se comparen TVA acumuladas y promedios anuales, deberá tenerse en cuenta esta apreciación.

¹⁵ En palabras de Shaikh (1999: 111) “en el nivel de su impacto directo, lo que cuenta es la medida más concreta de la tasa de beneficio, por ej., ganancias después de impuestos directos. Pero si uno está interesado en explicar la evolución de esta medida concreta, debe empezar con una medida más general.”

11.2.2. LA CUOTA PROMEDIO EMPRESARIAL/CAPITALISTA

La tasa general de beneficio se diferencia de la que obtienen los capitales individuales. Esta discrepancia no se debe a la existencia de una serie divergente de rentabilidades, esto es, de las desviaciones puntuales respecto del promedio agregado, sino por una cuestión esencial: una fracción del plusvalor global no se manifiesta como excedente empresarial, sino que desde la óptica de las unidades económicas pertenece a los costes a los que se enfrenta y sobre los cuales se calcula su rentabilidad. Es por ello que una aproximación a la tasa de ganancia de las empresas requiere modificar el cálculo efectuado.

Así, procedemos a caracterizar un concepto más estrecho del beneficio desde la perspectiva *empresarial* o *capitalista*, en función de nuestra concepción del trabajo productivo en su sentido amplio o capitalista. Esta medida se corresponde además con un grado de abstracción inferior o mayor nivel de concreción, ya que estudia la rentabilidad de la esfera capitalista ignorando la redistribución del excedente en el sector primario, la recirculación que afecta al espacio secundario y los desembolsos en empleados improductivos. Por tanto, denominamos indistintamente tasa de ganancia empresarial (TG_{emp}) o capitalista (TG_{cap}) al siguiente ratio.

$$TG_{emp/cap} = \frac{pv_{emp/cap}}{K}$$

La TG_{emp} expresa el grado de valorización del ámbito capitalista de la economía desde la consideración amplia del trabajo *productivo* de ganancia, que se vincula, además, al segundo momento en la elaboración marxiana del concepto de capital, el de su multiplicidad.¹⁶ En este sentido conceptual, hablamos de plusvalía empresarial o capitalista ($pv_{emp/cap}$).¹⁷ En el análisis empírico, además, supera ciertas limitaciones operacionales de la expresión anterior.¹⁸ Al estar calculada en términos netos de

¹⁶ Véase Robles, op. cit.: 3.

¹⁷ No ignoramos que la acepción en puridad más correcta sea la de beneficio o ganancia, teniendo en cuenta el contenido del libro III de *El Capital* y la transformación de la plusvalía en ganancia. Por otra parte, de la misma forma que en el texto utilizamos indistintamente los términos plusvalía y beneficio, en este caso para la ganancia apropiada por las empresas, como parte del plusvalor generado a nivel global y producto de una concepción determinada del trabajo productivo, utilizaremos de igual forma la denominación indistinta de ganancia o plusvalor, pero añadiendo *empresarial* o *capitalista*.

¹⁸ En tanto considera la productividad de las esferas capitalistas, soslaya los problemas de disponibilidad estadística, en lo que destaca el sector comercial, que a su vez representa uno de los más importantes del producto mexicano en términos de su aportación relativa.

impuestos y subvenciones, y excluir la transferencia de intereses de las ramas primarias a las finanzas, resulta una medida más concreta que la tasa general.

La TG_{emp} recoge, pues, una serie de determinaciones, no sólo estructurales sino coyunturales, que pueden incidir sobre el comportamiento empresarial en el corto y mediano plazo,¹⁹ como el índice que sirve de impulso a la movilidad intersectorial de capitales, las decisiones de inversión que originan el proceso efectivo de acumulación de capital, etc. En este sentido, constituye un indicador de la eficiencia de la unidad empresarial capitalista y por extensión, de la estabilidad sistémica. Pensamos que conforma el complemento esencial del ratio general con el objeto de analizar la dinámica de la acumulación capitalista en México, aspecto en el cual, como veremos, es más apropiado ya que se puede analizar la porción del excedente apropiado que se destina a los fines de acumulación. Por esta razón, la integración de esta categoría añadida nos permitirá una mayor profundidad y sostén empírico para la investigación.²⁰

Por otra parte, en este grado de abstracción de la exposición distinguimos los términos de las tasas *promedio* y *uniforme* de ganancia, empleados hasta ahora indistintamente. Aquella, la tasa promedio, la definimos como el producto de la relación matemática entre un excedente y una cantidad desembolsada, mientras que la tasa uniforme

se refiere al proceso de la igualación de las tasas diferenciales de ganancia de los muchos capitales en que se divide el capital social total; igualación que resulta del proceso de competencia y movilidad de los mismos. De esta manera esta tasa es usualmente concebida como el resultado de la tendencia a la igualación de las tasas diferenciales de ganancia en el largo plazo. (Robles, 2005: 2)

Así pues, la tasa promedio en una economía determinada no tiene por qué coincidir con la tasa uniforme debido a la heterogénea composición del capital social total y a la mezcolanza de modos de producción existentes. Sin embargo, nuestra medida de la tasa promedio capitalista constituye un buen indicador aproximado (*proxy*) de la tasa uniforme, puesto que en la metodología seguida se han descontado ciertas partidas que no

¹⁹ Aclaremos no obstante que tampoco se trata de la tasa de beneficio efectiva o ganancia líquida (después de todos los pagos) de que disfruta una empresa. La TG_{emp} incluye ciertos desembolsos de renta o de carácter fiscal que no se han deducido. Debemos precisar que su fundamento se halla en la teoría expuesta del trabajo productivo e improductivo y algunos problemas estadísticos de los que adolece la expresión general de la rentabilidad.

²⁰ En línea con la opinión de Duménil, Glick & Rangel (1987: 337), quienes señalan que “sólo el examen de las series de diferentes tasas de ganancia puede conducir a una comprensión adecuada de la rentabilidad como un fenómeno multi-dimensional.”

participan de este proceso homogeneizador, en lo que hemos aludido y enfatizado el espacio económico en el cual se efectúa este proceso.

Cuadro 11.3
La tasa capitalista de beneficio (TG_{emp})

Datos en porcentaje

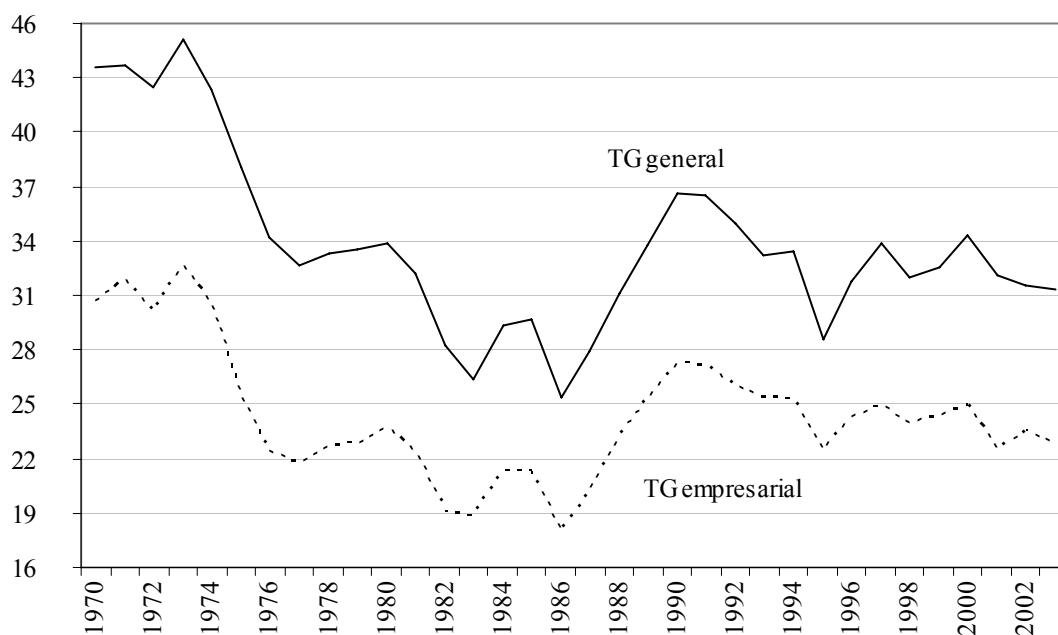
	TG_{emp}	Índices	TVA
1970	30,68	100	
1971	31,93	104,07	4,07
1972	30,13	98,19	- 5,65
1973	32,63	106,36	100 8,32
1974	30,51	99,43	93,48 - 6,52
1975	25,45	82,93	77,97 - 16,59
1976	22,36	72,88	68,52 - 12,12
1977	21,70	70,73	66,50 - 2,95
1978	22,73	74,07	69,64 4,73
1979	22,87	74,53	70,07 0,62
1980	23,73	77,35	72,73 3,79
1981	22,43	73,11	68,73 - 5,49
1982	19,07	62,16	58,44 - 14,97
1983	18,85	61,42	57,75 - 1,18
1984	21,24	69,23	65,09 12,71
1985	21,28	69,37	65,22 0,20
1986	17,99	58,65	55,14 - 15,46
1987	20,11	65,55	61,63 11,77
1988	23,23	75,69	71,17 15,48
1989	25,24	82,24	77,33 8,65
1990	27,27	88,88	83,56 8,07
1991	27,12	88,40	83,11 - 0,54
1992	25,99	84,69	79,63 - 4,19
1993	25,38	82,73	77,78 - 2,32
1994	25,23	82,24	77,32 - 0,59
1995	22,49	73,28	68,90 - 10,89
1996	24,31	79,22	74,48 8,10
1997	24,93	81,24	76,38 2,54
1998	23,95	78,05	73,38 - 3,92
1999	24,33	79,31	74,56 1,61
2000	24,90	81,15	76,29 2,32
2001	22,49	73,31	68,92 - 9,66
2002	23,54	76,71	72,12 4,63
2003	22,82	74,38	69,93 - 3,03

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

En los datos de la tasa capitalista de beneficio resalta un aspecto obvio, como es el hecho de que los niveles porcentuales absolutos son menores que los registrados en la TG, evidente en virtud de la exclusión de ciertas partidas del numerador (la ganancia), mientras que el denominador permanece invariado. Globalmente, llegamos a un nivel en números índice muy similar, 74,3 al final de la serie, y valores de 74, 61 y 58 en los años

críticos de 1977, 1983 y 1986 respectivamente. Sólo posteriormente se registran algunas leves discrepancias. A continuación mostramos la evolución de la serie, incluyendo asimismo con fines comparativos a la tasa general.

Gráfica 11.2
Evolución comparada de las tasas general y capitalista de ganancia
Series en porcentaje

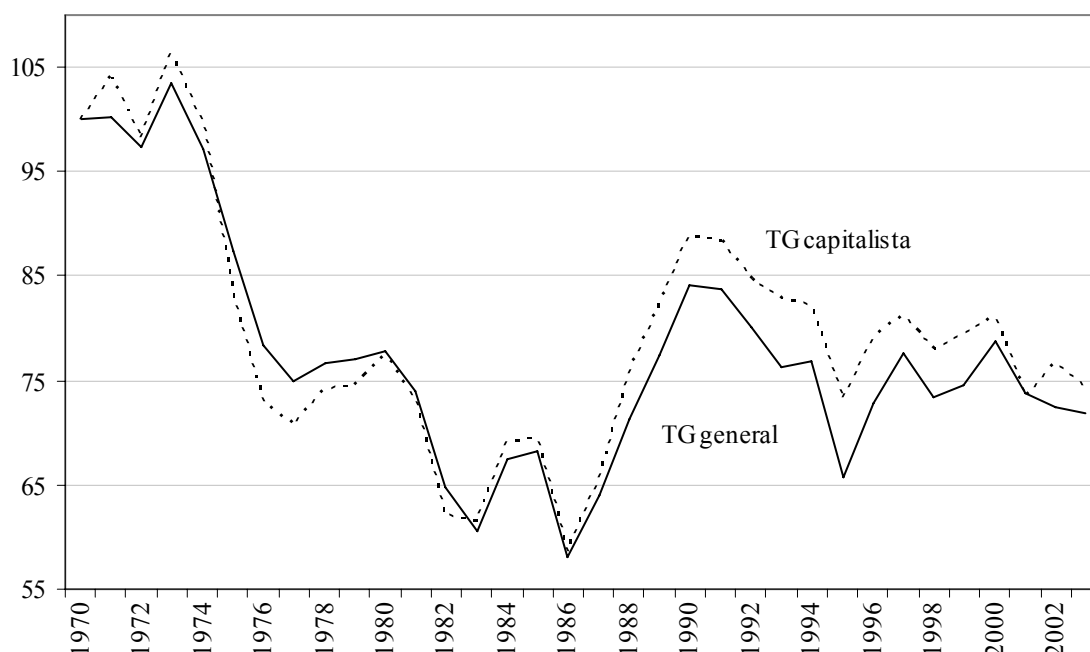


La gráfica 11.2 evidencia un aspecto sumamente importante, a saber: la evolución de ambas tasas es muy similar, casi idéntica, lo cual constituye un aspecto destacado en las estimaciones efectuadas. La tasa empresarial simplemente suaviza algunas fluctuaciones más acusadas que experimenta el ratio general, principalmente en la segunda fase del descenso de la rentabilidad. Expresado de otra forma, los procesos de redistribución del plusvalor generado contribuyen parcialmente a limitar la caída de la rentabilidad, a la cual, no obstante, se someten ineludiblemente.

Entre 1973 y 1986 esta variable desciende 45%, con los dos repuntes de 1978-1980 y 1984-1985, ratio casi idéntico al que mostrábamos con anterioridad. El grueso de la caída corresponde al período 1973-1982, con 41% acumulado y una tasa promedio de variación anual negativa de 5,5%, mientras que en 1973-1977 desciende 33,5% con un promedio anual de 9,5%. La fase de recuperación corresponde al intervalo 1986-1990, con un aumento de 51% acumulado y un significativo incremento promedio anual de 11%. Posteriormente desciende 17% en 1990-1995, a una tasa promedio menor respecto a la caída de la primera fase, 3,7%, para luego mantenerse en dicho nivel en 1995-2003 con

un movimiento cíclico. Comprobamos, en conclusión, que ambas tasas expresan en términos generales un comportamiento paralelo en el tiempo.

Gráfica 11.3
Trayectoria relativa de las tasas de ganancia
Series en índices base 100



Los procesos de redistribución del plusvalor, ya sea a trabajadores improproductivos o en una dimensión intersectorial, no modifican las pautas fundamentales de la valorización del capital. La inclusión de las esferas comercial y financiera (en las que se encuentran mayoritariamente las actividades improproductivas) de la economía capitalista ofrece unos resultados muy similares, como se desprende de la gráfica 11.3. Las divergencias se producen, en la década de los setenta, por algunas variaciones más pronunciadas de la TG capitalista. A partir de 1986 se mantiene una distancia entre ambos perfiles paralelos, con la única excepción de 2001 y el descenso de casi 10% que sólo afecta en tal grado al ratio empresarial, así como el nivel constante global de esta cuota en 1995-2003, mientras que la tasa general experimenta un repunte. A pesar de estas diferencias, por otra parte perfectamente normales en cualquier economía, lo esencial es el perfil comparado general de ambos ratios, que arroja una dinámica convergente y deviene uno de los resultados básicos de nuestra investigación.

11.3. MEDIDAS ALTERNATIVAS DE LA RENTABILIDAD

A continuación presentamos una serie de medidas alternativas de la tasa de ganancia en función de criterios diferentes en la metodología seguida para realizar nuestros cálculos. Con ello se pretende evitar que las estimaciones presentadas y las conclusiones a que se llegue contengan un sesgo determinado fundado no en consideraciones teóricas, sino en el método práctico de estimación. Si la evolución de la tasa de beneficio no resulta seriamente alterada al introducir otras posibilidades en la medida, ello debe redundar en una mayor fortaleza de nuestro procedimiento.

En primer lugar vamos a ofrecer dos medidas en función de la metodología seguida en la construcción de las series, concretamente, en relación al problema de su consolidación, para posteriormente analizar el impacto que tiene la utilización del acervo bruto o neto del capital invertido. Se puede observar que el primer grupo afecta a la medida del numerador de la tasa de ganancia, el plusvalor, mientras que el segundo afecta solamente al denominador. Bajo nuestra perspectiva, las dificultades estadísticas que plantea el estudio de la economía mexicana aconsejan llevar a cabo estas comparaciones.

11.3.1. SEGÚN EL CRITERIO METODOLÓGICO PARA LA ESTIMACIÓN DEL PLUSVALOR

11.3.1.a. CONSOLIDACIÓN ALTERNATIVA DE LAS SERIES DEL SCN

Se podría objetar que el método seguido en la construcción de una serie homogénea posee el error de tratar como residuo a una partida tan crucial en la investigación como el excedente bruto de operación, por más que tanto en el análisis teórico como en la elaboración práctica del SCN esta aproximación resulta ser la adecuada. En nuestra opinión, no obstante, constituye un método aceptable además apoyado en otros trabajos.²¹ De todas formas, tampoco existe por nuestra parte, de raíz, ninguna oposición a otras vías de consolidación.

Una posibilidad radica en llevar a cabo un enlace de series tomando en cuenta al EBO no como remanente final, sino como una parte constituyente más del valor agregado global. Este procedimiento que explicamos con más detalle en el apéndice final nos sirve para el cálculo de una variante de la TG_{emp} que denominamos TG_{emp2} . Con este cálculo

²¹ Como justificamos en el apéndice, para lo cual remitimos al documento metodológico de Mariña (1999).

queremos analizar el alcance de las probables modificaciones que pudiera introducir en el principal componente del plusvalor apropiado por las empresas, el EBO. Los resultados obtenidos los presentamos en el cuadro 11.4 de la forma habitual y los comparamos con la TG_{emp1} .

Cuadro 11.4
Las tasas de beneficio empresarial
Datos en porcentaje

	TG empresariales		Índices		TVA	
	1	2	1	2	1	2
1970	30,68	41,76	100	100		
1971	31,93	43,15	104,07	103,32	4,07	3,32
1972	30,13	41,70	98,19	99,85	- 5,65	- 3,35
1973	32,63	44,55	106,36	106,66	8,32	6,82
1974	30,51	41,58	99,43	99,56	- 6,52	- 6,65
1975	25,45	35,98	82,93	86,16	- 16,59	- 13,46
1976	22,36	32,48	72,88	77,78	- 12,12	- 9,72
1977	21,70	30,51	70,73	73,07	- 2,95	- 6,06
1978	22,73	31,81	74,07	76,17	4,73	4,25
1979	22,87	32,10	74,53	76,86	0,62	0,90
1980	23,73	32,86	77,35	78,68	3,79	2,37
1981	22,43	31,07	73,11	74,40	- 5,49	- 5,45
1982	19,07	27,93	62,16	66,87	- 14,97	- 10,12
1983	18,85	22,81	61,42	54,62	- 1,18	- 18,31
1984	21,24	25,33	69,23	60,64	12,71	11,02
1985	21,28	24,84	69,37	59,49	0,20	- 1,91
1986	17,99	20,97	58,65	50,21	- 15,46	- 15,60
1987	20,11	22,70	65,55	54,34	11,77	8,24
1988	23,23	26,29	75,69	62,96	15,48	15,86
1989	25,24	27,98	82,24	66,99	8,65	6,40
1990	27,27	30,11	88,88	72,11	8,07	7,64
1991	27,12	29,37	88,40	70,34	- 0,54	- 2,45
1992	25,99	27,97	84,69	66,98	- 4,19	- 4,78
1993	25,38	27,16	82,73	65,04	- 2,32	- 2,90
1994	25,23	27,18	82,24	65,07	- 0,59	0,06
1995	22,49	24,66	73,28	59,04	- 10,89	- 9,28
1996	24,31	25,72	79,22	61,59	8,10	4,33
1997	24,93	26,17	81,24	62,65	2,54	1,72
1998	23,95	24,93	78,05	59,70	- 3,92	- 4,72
1999	24,33	25,53	79,31	61,12	1,61	2,38
2000	24,90	26,29	81,15	62,95	2,32	3,00
2001	22,49	24,16	73,31	57,84	- 9,66	- 8,12
2002	23,54	25,12	76,71	60,14	4,63	3,98
2003	22,82	24,53	74,38	58,74	- 3,03	- 2,32

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

Llama la atención que esta segunda medida de la tasa de beneficio muestre una caída más pronunciada a lo largo de la serie. En 2003, su nivel en números índices es 58,7, lo que indica que ha descendido casi 42% en relación a 1970, frente al 36% de la

primera tasa. Por otra parte, los niveles porcentuales resultan ser un tanto más elevados que la TG_{emp1} , si bien las diferencias se reducen en los últimos años de la serie, para acabar con niveles muy similares, 22,8 y 24,5% respectivamente.

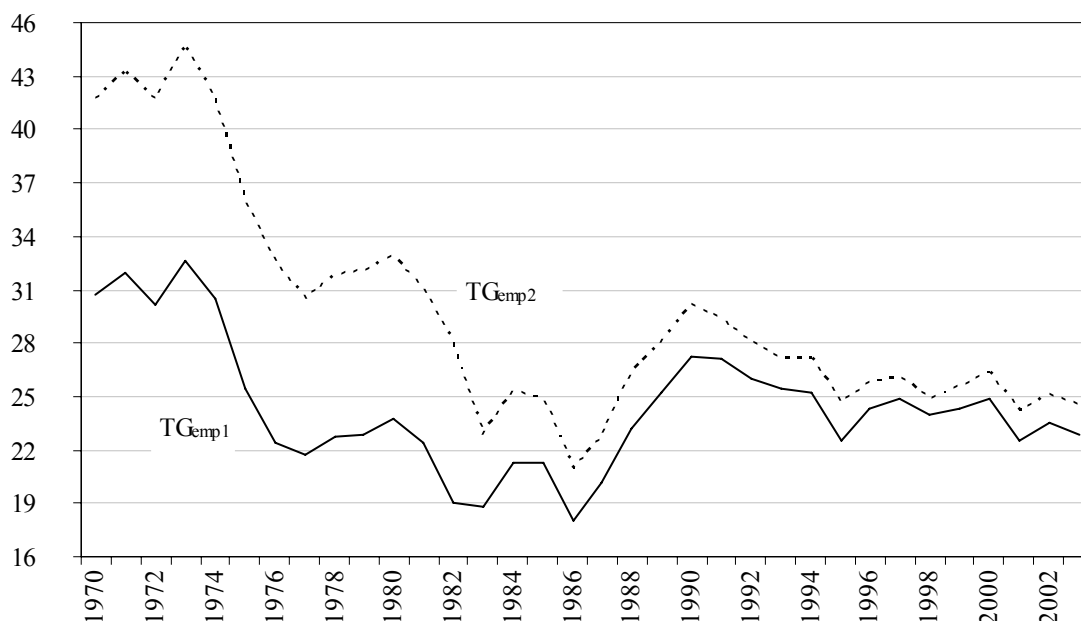
Este aspecto lo podemos apreciar de forma más clara en el cuadro 11.5. Lo que se denota como “diferencias de los valores” se refiere a los datos en porcentaje de las TG_{emp1} y 2, la cual muestra una tendencia claramente descendente, sobre todo a partir de 1973. Ambas cuotas estrechan sus niveles relativos desde 1983, momento en el que sus divergencias son muy tenues, en general inferiores a 3 puntos porcentuales. Por otra parte, la “diferencia en los índices” se abstrae de los diferentes niveles de partida y se refiere a una base común de 100. Los números negativos indican que la serie de la TG_{emp2} posee una evolución con índices relativamente menores. Hasta 1982 este ratio era por tanto superior, pero a partir de ese año se mantiene constantemente por debajo de la TG_{emp1} . La comparación de las tendencias la mostramos en la gráfica 11.4.

Cuadro 11.5
Diferencias en las tasas de ganancia empresariales 1 y 2

Años	Valores	Índices	Años	Valores	Índices	Años	Valores	Índices
1970	11,08	-	1981	8,64	1,29	1992	1,99	- 17,71
1971	11,22	- 0,75	1982	8,85	4,71	1993	1,78	- 17,69
1972	11,57	1,66	1983	3,96	- 6,80	1994	1,94	- 17,17
1973	11,91	0,30	1984	4,08	- 8,59	1995	2,17	- 14,25
1974	11,07	0,14	1985	3,56	- 9,88	1996	1,41	- 17,63
1975	10,54	3,23	1986	2,97	- 8,44	1997	1,24	- 18,58
1976	10,12	4,90	1987	2,58	- 11,20	1998	0,98	- 18,35
1977	8,81	2,34	1988	3,07	- 12,73	1999	1,19	- 18,19
1978	9,09	2,11	1989	2,74	- 15,25	2000	1,39	- 18,19
1979	9,23	2,33	1990	2,84	- 16,77	2001	1,66	- 15,47
1980	9,13	1,33	1991	2,25	- 18,06	2002	1,58	- 16,56
						2003	1,71	- 15,64

Lo que nos ilustra tanto estos cuadros como la gráfica mencionada es que, a pesar de variar la metodología en la consolidación de las series, la evolución que describe la tasa de beneficio en el período de estudio es muy similar. La diferencia radica en el mayor nivel inicial si consolidamos los EBO, por lo que nuestro método redundaría en una compresión de esta partida. Por consiguiente, lo que podría aportarnos a nuestro cálculo la metodología alternativa que funda la medida de esta tasa (TG_{emp2}) sería incluso un apoyo adicional y de mayor intensidad a la hipótesis planteada inicialmente de la caída de la rentabilidad, mostrando que en función del método, la misma puede ser aún de mayor alcance.

Gráfica 11.4
Evolución de las tasas de ganancia capitalistas
 Series en porcentaje



11.3.1.b. SIN CONSOLIDACIÓN DE SERIES

Continuando con la cuestión metodológica, resta llevar a cabo una última medida de la tasa de beneficio que consideramos fundamental. Si bien hemos mostrado que podían surgir interrogantes en lo que respecta al método de consolidación, ¿es posible que sea el mismo procedimiento de enlazar series, sin importar la vía elegida, lo que introduzca alteraciones en lo que se mide? Esta cuestión es esencial en vista de las profundas modificaciones en la elaboración del SCNM debido a los cambios introducidos en las dos últimas series de INEGI, particularmente en la última, basada en el SCN 1993.

Por tanto, vamos a exponer los resultados del cálculo de la rentabilidad capitalista utilizando las series originales del SCNM. A la tasa de ganancia así medida la denominamos TG “no consolidada” (TG_{nc}). Ofrecemos tres medidas para otros tantos períodos que se corresponden con las series mencionadas. En el lapso 1970-1980 la tasa de beneficio se vincula a la serie 1970-1984, en 1980-1993 a la del mismo período, y de la última serie, 1988-2003, ofrecemos resultados para 1993-2003. Este método plantea un interrogante más en relación a los puntos críticos de 1980 y 1993, que dilucidamos a continuación. Los resultados de estas tres subseries se insertan en el cuadro 11.6.

Cuadro 11.6
La tasa de ganancia no consolidada (TG_{nc})
 Datos en porcentaje

1970-84		1980-93		1988-03	
1970	35,09	1980	29,42	1993	26,04
1971	35,93	1981	28,11	1994	25,90
1972	35,02	1982	24,07	1995	22,88
1973	37,43	1983	22,46	1996	24,88
1974	35,11	1984	24,74	1997	25,65
1975	30,76	1985	24,65	1998	24,59
1976	27,75	1986	20,94	1999	25,04
1977	26,18	1987	22,91	2000	25,84
1978	27,13	1988	26,04	2001	23,52
1979	27,42	1989	27,75	2002	24,56
1980	27,81	1990	29,84	2003	24,10
		1991	29,06		
		1992	27,85		
		1993	27,01		

La TG_{nc} parte de un nivel porcentual que se ubica entre las TG_{emp} anteriormente expuestas, pero llega en 2003 a un valor similar de 24%. Se observa además que los datos en los años “críticos”, frente a lo que pudiera temerse, resultan muy estrechos: 27,81 y 29,42% en 1980, mientras que en 1993 tenemos 27,01 y 26,04%. Esto añade un valor adicional a nuestra estimación, por cuanto podemos afirmar que las modificaciones introducidas en la elaboración de las distintas series del SCNM no introducen ninguna perturbación a nivel agregado en relación a la medida de la tasa de beneficio. Las que pudieran existir se compensan y no nos afectan, ya que nuestro propósito es medir la tasa de rentabilidad para el conjunto de la economía, no para un sector determinado. Por esta razón, es pertinente construir una serie homogénea siguiendo nuestro método de enlace de series y así compararla con las otras tasas ya expuestas.

Cuadro 11.7
Enlace de la serie de la tasa de ganancia no consolidada (TG_{nc})
 Datos en porcentaje

Años	TG_{nc}	Índice		TVA
1970	35,81	100,00		
1971	36,66	102,39		2,39
1972	35,73	99,80	-	2,53
1973	38,19	106,65	100	6,87
1974	35,83	100,06	93,82	- 6,18
1975	31,39	87,66	82,20	- 12,38
1976	28,32	79,09	74,16	- 9,79
1977	26,71	74,59	69,94	- 5,68
1978	27,68	77,32	72,50	3,66
1979	27,97	78,13	73,26	1,05
1980	28,37	79,25	74,31	1,43
1981	27,11	75,70	70,98	- 4,47
1982	23,21	64,82	60,78	- 14,38
1983	21,66	60,50	56,73	- 6,67
1984	23,86	66,64	62,48	10,15
1985	23,78	66,41	62,27	- 0,35
1986	20,20	56,40	52,89	- 15,07
1987	22,09	61,71	57,86	9,40
1988	25,12	70,15	65,77	13,68
1989	26,76	74,74	70,08	6,54
1990	28,78	80,38	75,37	7,55
1991	28,03	78,28	73,40	- 2,62
1992	26,86	75,00	70,33	- 4,19
1993	26,04	72,74	68,20	- 3,02
1994	25,90	72,34	67,83	- 0,54
1995	22,88	63,90	59,91	- 11,68
1996	24,88	69,48	65,15	8,74
1997	25,65	71,63	67,17	3,10
1998	24,59	68,67	64,39	- 4,14
1999	25,04	69,92	65,56	1,82
2000	25,84	72,16	67,67	3,21
2001	23,52	65,70	61,60	- 8,96
2002	24,56	68,60	64,32	4,41
2003	24,10	67,30	63,11	- 1,89

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

Observamos que la TG_{nc} experimenta una caída de 33%, que aumenta ligeramente hasta 37% si partimos del nivel máximo en 1973. Las fases son además semejantes a las que hemos explicado anteriormente.

Cuadro 11.8
Comparación de las tasas de variación de la TG_{emp} y la TG_{nc}
 Datos en porcentaje

Años	TVAc		Promedio TVA	
	TG_{emp}	TG_{nc}	TG_{emp}	TG_{nc}
1970-1973	6,36	6,65	2,25	2,24
1973-1986	- 44,86	- 47,11	- 3,21	- 3,70
1986-1990	51,55	42,51	5,70	4,42
1990-2003	- 16,31	- 16,27	- 0,56	- 0,59

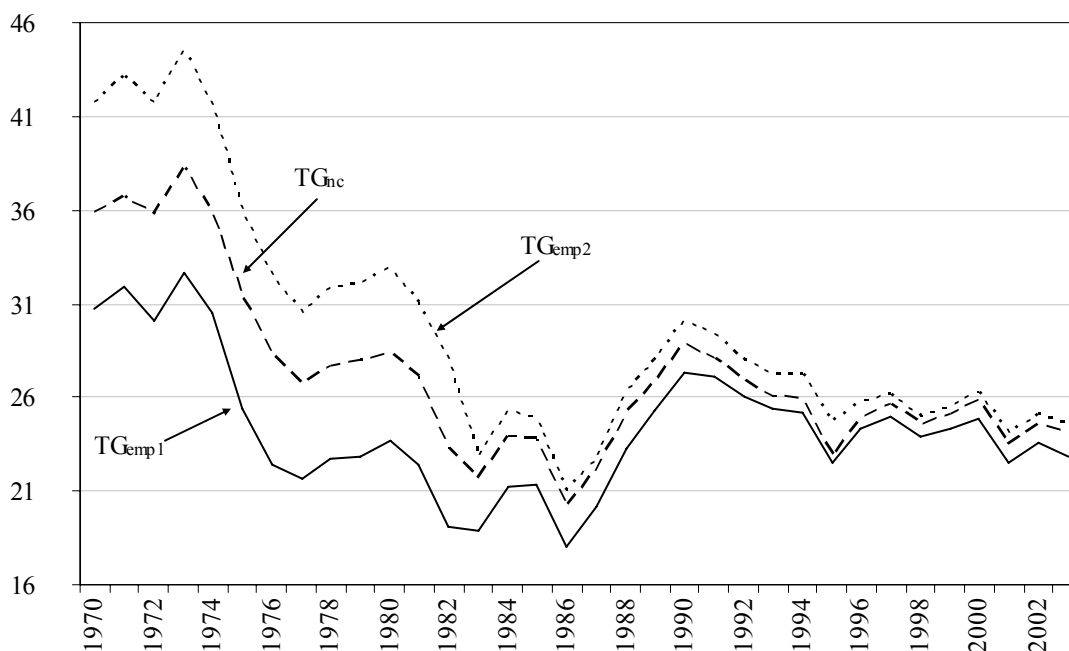
El cuadro 11.8 nos muestra la extraordinaria correlación que existe entre las series de la TG_{emp} ²² y la TG_{nc} . Coinciden no sólo las fases en las que dividir la evolución de la rentabilidad, sino los momentos en los que se alcanza un máximo o mínimo parcial, y además las variaciones acumuladas y tasas promedio son excepcionalmente similares. Sólo cabría comentar que el subperíodo de recuperación de la rentabilidad en la segunda mitad de los ochenta resulta ligeramente más moderado, ya que la TVA promedio de la TG_{nc} llega sólo hasta 4,4%, por 5,7% de la TG_{emp} .

Finalmente, en la gráfica 11.5 realizamos una comparación en la que podemos visualizar estas tasas de ganancia de empresa para todo el período 1970-2003. En ella se evidencia la similitud en las trayectorias relativas de las tasas de beneficio, las cuales reproducen las mismas oscilaciones partiendo de niveles absolutos dispares que, curiosamente, convergen al final de la serie. El perfil es casi idéntico y progresivamente más semejante conforme se avanza en el tiempo. En cualquier caso, la introducción de las otras dos expresiones de la cuota de beneficio, la TG_{emp2} y la TG_{nc} , no hacen sino reforzar en mayor medida la hipótesis de la Tesis Doctoral.

En consecuencia, podemos afirmar tras lo expuesto que cualquiera sea el método en la construcción de la serie, y aun cuando no se procediera a consolidar la misma, o sólo se hiciera *ex post*, no se afecta a la evolución de la masa de plusvalía y por extensión la tasa de rentabilidad. Por tanto, se sustenta que la verificación de una caída de la tasa de ganancia en la economía de México es un hecho ampliamente contrastado para cualesquiera métodos de elaboración de la serie del plusvalor.

²² Por supuesto, en ausencia de otra notación, la TG_{emp} expresa la que se obtiene con el método de consolidación 1, que es el que utilizamos. El otro método se ha expuesto únicamente con fines comparativos, por lo que distinguíamos las TG_{emp} con los subíndices 1 y 2.

Gráfica 11.5
Trayectorias comparadas de las TG_{emp1} , TG_{emp2} y TG_{nc}
 Series en porcentaje



11.3.2. SEGÚN LA UTILIZACIÓN DE LOS ACERVOS DE CAPITAL

Para finalizar con la exposición de las tasas de beneficio alternativas, comparamos las tasas generales de ganancia utilizando en el denominador acervos brutos y netos. En principio, esta distinción, creemos, es menos crucial que la anterior. La elección de uno u otro responde a determinados planteamientos teóricos y la posible discrepancia, de existir, no debe significar problema alguno. Tampoco esta medida está exenta en cualquier caso de controversias metodológicas, ya que la estimación del consumo de capital fijo es un aspecto sumamente conflictivo y que podría generar algún sesgo en la evolución de la variable.

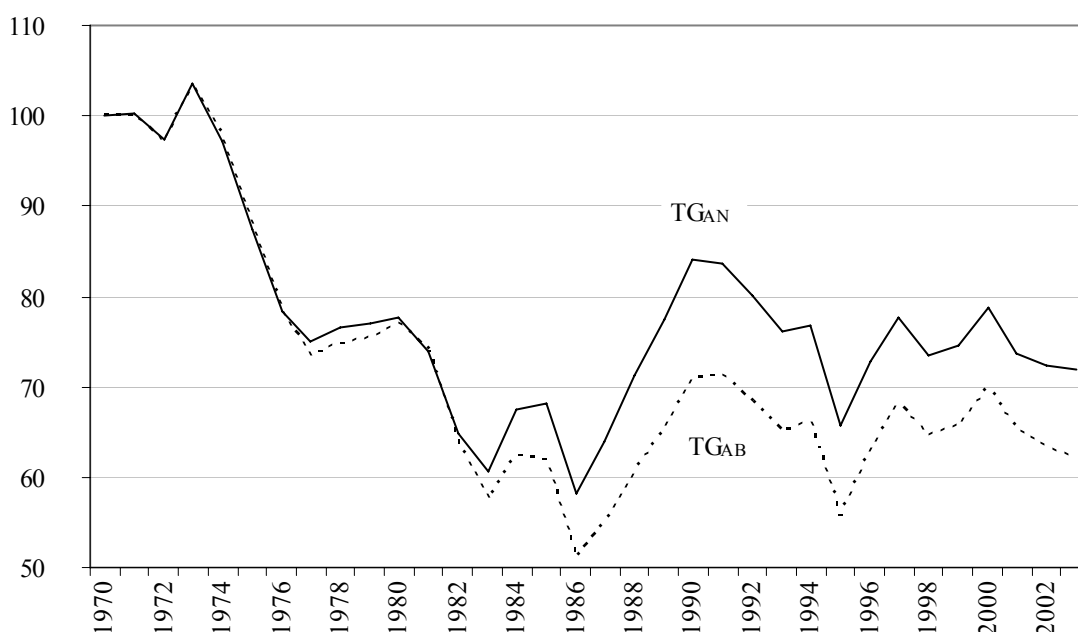
A continuación presentamos los datos obtenidos en el cuadro 11.9, en el que comparamos la anterior TG general con la medida que incorpora el acervo bruto (TG_{AB}). Los números índice indican que la evolución es muy similar. Las tasas muestran hasta 1983 una evolución casi idéntica y a partir de dicho año inician un distanciamiento que describe la misma trayectoria pero con 10 puntos porcentuales de diferencia. Al final de la serie, la tasa con acervos brutos desciende en un grado superior, 38% frente a 28% que contiene la serie con acervos netos. Respecto al máximo de 1973, la TG_{AB} desciende 50% en 1986, lo que evidencia la profunda caída de la rentabilidad. De todas formas, un somero análisis de las TVA evidencia la similitud existente.

Cuadro 11.9
Tasas de ganancia general con acervos de capital brutos (AB) y netos (AN)
 Datos en porcentaje

	TG general		Índices		TVA	
	AB	AN	AB	AN	AB	AN
1970	27,83	43,58	100	100		
1971	27,85	43,72	100,07	100,32	0,07	0,32
1972	27,06	42,45	97,21	97,40	- 2,86	- 2,91
1973	28,75	45,13	103,28	103,55	6,25	6,31
1974	27,15	42,33	97,54	97,14	- 5,56	- 6,19
1975	24,47	38,09	87,91	87,41	- 9,87	- 10,02
1976	21,81	34,18	78,36	78,43	- 10,87	- 10,27
1977	20,47	32,68	73,56	74,98	- 6,12	- 4,40
1978	20,81	33,37	74,77	76,57	1,64	2,13
1979	20,99	33,56	75,43	77,01	0,90	0,57
1980	21,46	33,89	77,11	77,77	2,22	0,99
1981	20,61	32,22	74,06	73,94	- 3,95	- 4,92
1982	17,82	28,27	64,04	64,86	- 13,53	- 12,27
1983	16,01	26,42	57,54	60,62	- 10,16	- 6,55
1984	17,38	29,38	62,46	67,41	8,57	11,21
1985	17,26	29,69	62,01	68,13	- 0,73	1,07
1986	14,23	25,33	51,14	58,13	- 17,52	- 14,68
1987	15,25	27,88	54,79	63,97	7,14	10,04
1988	16,88	31,09	60,67	71,33	10,72	11,51
1989	18,17	33,78	65,27	77,50	7,58	8,65
1990	19,78	36,64	71,07	84,08	8,89	8,48
1991	19,83	36,49	71,25	83,73	0,26	- 0,41
1992	19,06	34,93	68,47	80,14	- 3,91	- 4,28
1993	18,13	33,22	65,15	76,22	- 4,84	- 4,89
1994	18,43	33,47	66,21	76,80	1,62	0,75
1995	15,54	28,61	55,82	65,65	- 15,69	- 14,52
1996	17,52	31,74	62,95	72,82	12,77	10,93
1997	18,99	33,86	68,25	77,70	8,41	6,70
1998	17,98	32,02	64,62	73,47	- 5,32	- 5,44
1999	18,31	32,52	65,79	74,62	1,82	1,56
2000	19,48	34,30	70,00	78,71	6,39	5,48
2001	18,14	32,13	65,19	73,73	- 6,87	- 6,32
2002	17,61	31,57	63,28	72,45	- 2,93	- 1,75
2003	17,28	31,35	62,09	71,94	- 1,88	- 0,70

Podemos comprobar lo señalado con la gráfica 11.6, que representa la senda de ambos ratios en términos de sus índices con base 100 en 1970, lo que permite captar mejor su trayectoria relativa.

Gráfica 11.6
Evolución comparada de las tasas de ganancia
con acervos netos (TG_{AN}) y brutos (TG_{AB})
 Series en índices base 100 en 1970



Tal y como se observa, a pesar de que las tasas se “separan” en su evolución a principios de la década de los ochenta, posteriormente poseen un perfil prácticamente idéntico. Por todo ello, a efectos del análisis, la utilización de los acervos brutos sólo puede ilustrar una mayor caída de la tasa de beneficio no sólo absolutamente (lo que resulta evidente porque supone incrementar el denominador) sino en términos relativos. La evolución de la TG_{AB} contribuye, pues, a sustentar en mayor medida nuestra hipótesis de partida, de la misma forma que las otras expresiones de la rentabilidad. Como destacamos en la sección de los acervos de capital, es un resultado esperado, pues la utilización del acervo bruto de capital profundiza la evolución descendente de la tasa de beneficio al disminuir en mayor medida en las fases recesivas, en las que se incrementa el ratio CCF/K_f , mostrando el problema de rentabilidad que ha acontecido en la economía mexicana.

11.4. ANEXO. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS ESTIMACIONES DE LA RENTABILIDAD: EL ESTUDIO DE MARIÑA Y MOSELEY

En este anexo abordamos el único estudio de la tasa de ganancia en México con el que podemos confrontar nuestra metodología y los resultados alcanzados, el efectuado por Mariña y Moseley en 1998 y actualizado en la más reciente versión de 2001, que será el que tomemos como referencia. Sus estimaciones de la rentabilidad y los determinantes directos se extiende de 1950 a 1999, lo que les

permite obtener una panorámica de conjunto de la economía mexicana de posguerra, si bien en la comparación de datos nos limitamos al lapso posterior a 1970.

Primeramente, la cuota de ganancia que estiman estos autores difiere de la tasa marxista. Mariña & Moseley (2001: 42n) denominan a su medida “la tasa de ganancia "convencional", que es neta de costos improductivos y que se relaciona con el total del capital invertido, es diferente de la tasa de ganancia marxista, que incluye los costos improductivos y que se relaciona sólo con el capital productivo.” Así, de la medida del plusvalor se deducen los montos de salarios pagados a los trabajadores improductivos (U_w) y los costos materiales improductivos (U_m), mientras que en el acervo de capital invertido en la producción se incluye la parte constante de los medios de producción de la esfera productiva (C) y el invertido en funciones improductivas (U_s). Por tanto, su expresión de la rentabilidad, que denotamos por TG_{CONV} queda así expresada:²³

$$TG_{CONV} = \frac{B}{K} = \frac{pv - (U_w + U_m)}{C + U_s}$$

Por supuesto, esta expresión de la rentabilidad tiene su pertinencia si quiere analizarse la evolución de la tasa de ganancia desde la perspectiva del beneficio existente una vez deducido lo que se desembolsa en las actividades improductivas. Tal medida, en un nivel de análisis menos abstracto, constituye un determinante más directo de la acumulación de capital. Sin embargo, no compartimos su utilidad para extraer ciertas conclusiones respecto de la incidencia de los diferentes costes improductivos (U_i) en la rentabilidad. Esta fórmula evidencia implícitamente una peculiar concepción del ciclo de reproducción del capital y la tendencia y determinantes de la acumulación, atribuyéndose al ámbito improductivo cierto rango o estatus que requiere de un análisis teórico destacado y ausente en el documento de Mariña & Moseley (1998; 2001). En efecto, pareciera en virtud de esta expresión que fuera un variable autónoma, por lo que el análisis de los determinantes de la rentabilidad enfatiza los procesos de redistribución del excedente, que no olvidemos no son equiparables a la intervención estatal ya que el plusvalor global muestra una dinámica simultánea en su destino hacia salarios de trabajadores improductivos, ganancias del capital a interés, rentístico y comercial, etc.; en detrimento de las formas de generación del mismo, lo que alude a la composición del capital. Afortunadamente, Mariña y Moseley abordan la tasa de plusvalía y la composición orgánica como los determinantes de la rentabilidad, pero en ciertas ocasiones hacen referencia a la dinámica de los costes improductivos respecto del capital variable, lo que nos parece erróneo como fundamento de la explicación en la evolución secular de la tasa de ganancia.

En lo que se refiere a su procedimiento metodológico para la medida de las categorías, vamos a enumerar las principales discrepancias con nuestra investigación:

i) No se distingue entre los ámbitos primarios y secundarios de la economía, por lo que el tratamiento de las ramas comerciales y el resto de las esferas improductivas es similar. Al integrar las

²³ Esta fórmula es muy similar a la utilizada por Gillman (1957: 111), con la diferencia de que este autor descuenta, entre lo que denomina los gastos de realización de la plusvalía, los impuestos. Sin embargo, esta similitud se refleja en las valoraciones que realicemos, extensibles al estudio pionero de Gillman.

partidas contabilizadas en el valor bruto de la producción de estos rubros al plusvalor se contabilizan por partida doble los mismos flujos, con lo cual el excedente se sobrestima en gran medida. Sin embargo, en tanto que deduce del plusvalor el flujo U_m se corrige de forma parcial, pero sólo en lo que se refiere a los consumos intermedios, no en lo relativo al producto neto;

ii) la metodología para la medida del valor no capitalista es parecida, al centrarse en las unidades de menos de cinco trabajadores registradas en los Censos Económicos. No obstante, los sectores considerados no coinciden ya que no deducen el correspondiente a las ramas 62 “Comercio” y 63 “Restaurantes y Hoteles”. En el primer caso resulta adecuado realizar algún supuesto que permita excluir el circuito de realización del ingreso no capitalista, pues considerar que todas las mercancías vendidas por agentes individuales o microunidades han sido producidas en condiciones capitalistas resulta, en nuestra opinión, demasiado arriesgado, redundando en una sobreestimación del excedente. Por otra parte, en el segundo (rama 63), llama la atención que no se tenga explícitamente en consideración dada la proporción significativa sobre todo de establecimientos de comida (cocinas económicas), que son asimilables a las unidades que consideran como no capitalistas en los restantes sectores;²⁴

iii) La medida del capital variable plantea la controversia de la distinción del trabajo productivo e improductivo dentro de los sectores de producción. El método que siguen identifica la clasificación convencional de obreros y empleados con los términos marxistas de trabajadores productivos e improductivos.²⁵ Frente a los argumentos que esgrimen, nos parece un error llevar a cabo esta identificación. Consideramos que bajo el rubro de empleados encontramos un número destacado de trabajadores asalariados que en rigor pertenecen al trabajador colectivo de producción. En particular, empleados cualificados como técnicos que, si bien no involucrados directamente en la transformación del valor de uso, llevan a cabo una labor productiva.²⁶ En determinadas ramas como la industria química este supuesto se evidencia como inapropiado, donde cerca de la mitad de los trabajadores son empleados.²⁷ Este procedimiento se basa en la exposición metodológica de los Censos Económicos, pero olvida que estas publicaciones utilizan conceptos propios de la economía

²⁴ En este mismo aspecto, en la versión de 2001 se mejora el supuesto en la delimitación del ámbito no capitalista respecto de la Gran División IX de los servicios. Si en el primer documento de 1998 se excluía por completo aduciendo un carácter mercantil simple, en el más reciente la metodología es equivalente a la que seguimos en la presente Tesis.

²⁵ “La proporción (X_i) del total de remuneraciones pagadas por el capital productivo (W_i), que corresponde a los trabajadores productivos en cada industria (V_i), se estima a partir de información de los censos económicos que hacen la distinción entre “salarios de obreros” y “sueldos de empleados”, que tienen que ver de manera cercana a la diferencia planteada por Marx entre trabajadores productivos e improductivos.” (Ibíd.: 50-51)

²⁶ Este aspecto lo reconocen incluso quienes, como Orozco & Vela (1979: 29) y Valle & Martínez (1996a), siguen el mismo procedimiento que Mariña y Moseley para la economía mexicana. Estos últimos señalan que “los empleados, además, incluyen a técnicos que sí participan directamente en la producción tales como laboratoristas, ingenieros, etc.” (Ibíd.: 20) Además, Gillman (1957: 114) menciona asimismo algunos grupos de actividades de empleados que considera productivas: embalaje, recepción y expedición, contabilidad, control de calidad, cálculos, registro y pago de salarios, etc.

²⁷ Como acertadamente señala Delgado (1985: 115) en relación a este sector, “el carácter de la producción hace necesaria la integración de técnicos en el propio proceso de trabajo. Esto, obviamente, implica que una parte de los empleados ejercen funciones productivas.”

dominante. La idea que sustentan de obreros no debe coincidir necesariamente con el pensamiento de Marx, así como se reconoce que se incluyen entre los empleados a los que realizan labores de investigación.²⁸

En definitiva, pensamos que las estimaciones efectuadas por estos autores suponen una sobreestimación de la masa de plusvalía. Ocurre, sin embargo, que al descontar las partidas propias del ámbito improductivo lo corrigen de forma parcial pero significativa. En este sentido, objetamos además las conclusiones que extraen de la construcción que realizan de la tasa de beneficio convencional (neta de costes improductivos).

Una vez expuestas las diferencias metodológicas, es preciso proceder a la comparación de las series obtenidas. A pesar de tales divergencias, la trayectoria relativa de tales series no debe ser diametralmente opuesta. Según se comprueba en el cuadro 11.10, el descenso global de la rentabilidad en ambos casos coincide, 25,4 por 24,6% en el caso de Mariña y Moseley. Los niveles absolutos divergen, pero se debe no sólo a la metodología, sino a las expresiones de la tasa de ganancia utilizadas. Es evidente que si estos autores no hubiesen descontado las partidas de las actividades improductivas, hubieran obtenido datos superiores. En cualquier caso, el aspecto relevante es la evolución de las series. En la columna de diferencias del cuadro mencionado se puede observar esta cuestión. Salvo en el subperíodo 1988-1992, y momentos puntuales como en 1995 y 1997-1998, nuestra serie se haya relativamente por debajo, es decir, la propia evolución respecto del valor de 1970 descende en mayor medida, ya que los porcentajes mostrados son positivos. Se observa además que estas diferencias superan el 10% de la serie de estos autores en 1979-1995, cuando llega a ser hasta de 20%.

Así pues, comprobamos que ciertas diferencias en la elaboración metodológica y en la utilización del índice de rentabilidad conducen a valoraciones divergentes de las distintas fases de la economía mexicana, pero al mismo tiempo comparten un presupuesto común: la identificación de un descenso similar de la rentabilidad y la consideración de que constituye el núcleo central para comprender lo acontecido en las últimas décadas.

²⁸ En los Censos Económicos de 1999 los empleados y directivos “son las personas que dependían de la unidad económica y que trabajaron bajo su control laboral y legal, desempeñando labores de oficina, administración, contabilidad y actividades auxiliares y complementarias, que no se consideraron en el renglón de obreros, así como aquellas que realizaron labores ejecutivas, de dirección y control,” (CE, 1999: 356) lo que pareciera dar la razón, a grandes rasgos, a esta opción. Sin embargo, en el XI Censo Industrial (CEI) (véase CEI, 1981, I: 731) se define a los empleados como el “personal ocupado y remunerado dedicado a funciones de dirección, administración, distribución, ventas, investigación, y en general al que no se considera como obrero,” incorporando explícitamente a una actividad como la investigación, mientras que los obreros se definen como el “personal ocupado y remunerado que interviene directamente en el proceso productivo,” (Ibíd.: 732) en lo que se ha de tener cuenta que el término “directamente” hace referencia al trabajo manual, lo que no tiene nada que ver con el sentido de Marx.

Cuadro 11.10
Comparación de índices de rentabilidad
 Datos en porcentaje

	Tasa de ganancia		Índices		TVA		Diferencia
	M&M	JPMT	M&M	JPMT	M&M	JPMT	
1970	37,32	43,58	100	100			
1971	38,62	43,72	103,48	100,32	3,48	0,32	3,06
1972	38,11	42,45	102,12	97,40	- 1,32	- 2,91	4,62
1973	40,57	45,13	108,71	103,55	6,45	6,31	4,75
1974	38,52	42,33	103,22	97,14	- 5,05	- 6,19	5,89
1975	35,47	38,09	95,04	87,41	- 7,92	- 10,02	8,03
1976	31,98	34,18	85,69	78,43	- 9,84	- 10,27	8,48
1977	30,34	32,68	81,30	74,98	- 5,13	- 4,40	7,77
1978	31,66	33,37	84,83	76,57	4,35	2,13	9,74
1979	33,02	33,56	88,48	77,01	4,30	0,57	12,97
1980	35,61	33,89	95,42	77,77	7,84	0,99	18,50
1981	33,49	32,22	89,74	73,94	- 5,95	- 4,92	17,61
1982	29,55	28,27	79,18	64,86	- 11,76	- 12,27	18,08
1983	29,00	26,42	77,71	60,62	- 1,86	- 6,55	21,99
1984	30,15	29,38	80,79	67,41	3,97	11,21	16,56
1985	29,09	29,69	77,95	68,13	- 3,52	1,07	12,59
1986	23,13	25,33	61,98	58,13	- 20,49	- 14,68	6,21
1987	25,44	27,88	68,17	63,97	9,99	10,04	6,16
1988	26,06	31,09	69,83	71,33	2,44	11,51	- 2,15
1989	27,23	33,78	72,96	77,50	4,49	8,65	- 6,22
1990	29,75	36,64	79,72	84,08	9,25	8,48	- 5,47
1991	29,47	36,49	78,97	83,73	- 0,94	- 0,41	- 6,03
1992	29,52	34,93	79,10	80,14	0,17	- 4,28	- 1,32
1993	29,37	33,22	78,70	76,22	- 0,51	- 4,89	3,15
1994	30,35	33,47	81,32	76,80	3,34	0,75	5,57
1995	27,33	28,61	73,23	65,65	- 9,95	- 14,52	10,36
1996	27,23	31,74	72,96	72,82	- 0,37	10,93	0,19
1997	28,47	33,86	76,29	77,70	4,55	6,70	- 1,85
1998	27,08	32,02	72,56	73,47	- 4,88	- 5,44	- 1,25
1999	28,15	32,52	75,43	74,62	3,95	1,56	1,07

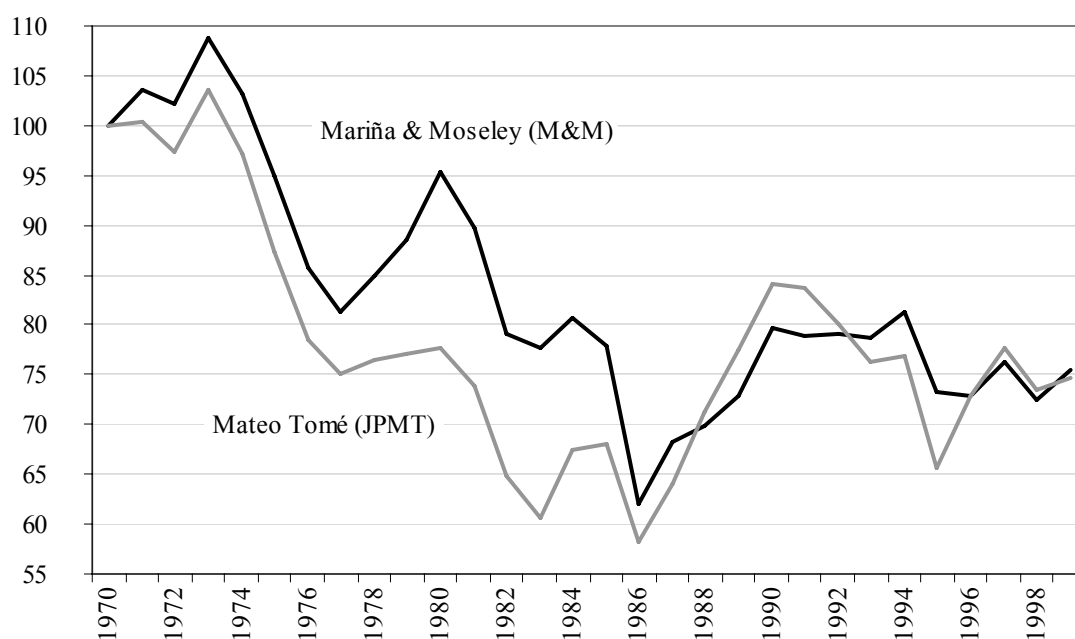
Diferencia: porcentaje de la discrepancia de índices respecto la serie de M&M

Fuente: Mariña & Moseley (2001: 52-53) y datos mencionados de TG

Por tanto, un mismo descenso global implica ciertas discrepancias en el comportamiento de las series. La gráfica 11.7 evidencia estas divergencias. El aspecto más destacado es la recuperación que la serie de M&M estima en el período de la expansión petrolera, en concreto durante el trienio 1978-1980, con incrementos de la rentabilidad de 4,3-7,8%, mientras que nuestros cálculos indican casi un estancamiento de la rentabilidad. Posteriormente, sus datos muestran un menor repunte en 1984, con siete puntos porcentuales de diferencia y una sensible menor recuperación en 1986-1990, pero con una menor caída en 1992-1994. En general, la serie de M&M suaviza las fluctuaciones de los años críticos de 1975-1976, 1984, 1988 y 1995-1996, mientras profundiza el descenso de 1986. Así, encontramos además una segunda conclusión. Según M&M, la primera mitad de los ochenta estuvo presidida por una caída de la TG de 35%, diez puntos superior a la registrada en nuestra investigación. Por el contrario, el alza de la TG posterior de 1986-1990 varía sustancialmente, 44,6 frente a 28,6% en

M&M. Asimismo, es interesante comparar la fase del sexenio de recuperación de 1988-1994, caracterizado por el neoliberalismo del gobierno de Salinas, pero fundamentalmente los últimos cuatro años. Si la serie de M&M muestra el logro de una estabilización, incluso un leve alza al final del mismo, nuestros datos evidencian el fracaso en el propósito de impulsar la rentabilidad, lo que nos permite explicar la crisis de 1995, la cual aparece con una mayor intensidad en nuestra serie.

Gráfica 11.7
Trayectoria comparada de los índices de rentabilidad.
Mariña & Moseley (M&M) y Mateo Tomé (JPMT)
 Series en índices base 100 en 1970



12. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Una vez expuestos los resultados de nuestros cálculos de la tasa de beneficio, abordamos a continuación la estimación de sus determinantes directos, la tasa de plusvalía y la composición del capital. Empezamos en este capítulo por el primero, la tasa de plusvalor (p_v') como índice del patrón de distribución primaria de la renta. Esta categoría es una magnitud esencial en nuestro estudio al conformar el numerador de la expresión de la rentabilidad del capital. Además, nos faculta para analizar la economía mexicana en este período según la distribución del ingreso entre capital y trabajo.

12.1. LA TASA DE PLUSVALÍA

La categoría de la tasa de plusvalor ocupa un lugar central en la teoría económica marxista puesto que en esta categoría se colocan en contraposición directa las dos formas principales de apropiación del ingreso, que corresponden a las clases trabajadora y capitalista. La tasa de plusvalía representa, por tanto, un índice de la distribución primaria de la renta en el ámbito de la producción capitalista.¹ Su importancia radica en que permite hacer transparente la dicotomía existente entre la fuente de valor y su forma de apropiación final.² Este ratio no sólo cuantifica en términos relativos la porción de valor que le es sustraída al obrero (o fracción de la jornada laboral en la que trabaja gratuitamente para el patrón), sino que elimina los elementos que pudieran ocultar la división del valor nuevo y su origen, lo que conforma el fundamento de explotación sobre el que se basa el régimen de producción capitalista.

Según la definición de Marx (K, I/1: 292) “la cuota de plusvalía es la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o sea, del obrero por el capitalista.” De esta afirmación se deduce, y es lo crucial en ella, que “la plusvalía no es más que el resultado del cambio de valor que se opera en v , en la parte de capital

¹ La denominación de distribución primaria se refiere a la que existe con anterioridad al proceso de intervención estatal. En esta caracterización seguimos lo expuesto en Mateo (2006: 4).

² A diferencia de la tasa de ganancia, que al introducir el capital constante se presta a la consideración convencional de que la riqueza pudiera surgir de los factores de la producción, trabajo y capital (o tantos otros como puedan añadirse). La importancia que le otorgaba Marx se evidencia cuando destaca que, analíticamente, se ha partido históricamente de la tasa de plusvalor, y de su transformación en cuota de ganancia debe derivarse la conversión de la plusvalía en ganancia, y no al contrario. Asimismo, Marx (K, III/6: 53) afirma que “plusvalía y cuota de plusvalía son, relativamente, lo invisible y lo esencial que hay que investigar, mientras que la cuota de ganancia y, por tanto, la forma de la plusvalía como ganancia se muestran en la superficie de los fenómenos.”

invertida en fuerza de trabajo.” (Ibíd.: 287) Ambas magnitudes, el plusvalor (pv) y el capital variable (v) o valor de la fuerza de trabajo (VfdeL), guardan entre sí la misma relación que el trabajo excedente (plustrabajo, T_{exc}) y el trabajo necesario (T_{nec}). Por tanto, *en este grado de abstracción* se expresa así:

$$pv' = \frac{pv}{v} = \frac{pv}{VfdeL} = \frac{T_{exc}}{T_{nec}}$$

De esta fórmula se deduce que la cuota de plusvalía representa la magnitud de plusvalor por unidad de capital variable, o bien, las horas de plustrabajo por hora de trabajo necesario.³ Esta categoría expresa el grado de explotación de los trabajadores productivos o, expresado de otra forma, la medida en que se les extrae plustrabajo y plusvalor,⁴ mientras que el ratio de explotación se aplica a todos los trabajadores asalariados empleados por el capital, sean productivos o improductivos.⁵

Exponemos a continuación dos tipos de cálculos en función de sendas expresiones de este ratio, la tasa propiamente dicha (pv') y la que se refiere al ámbito capitalista/empresarial ($pv'_{cap/emp}$).⁶ En el primer caso relacionamos los flujos anuales de plusvalor y capital variable, y en el segundo hacemos lo propio pero con las medidas de tales variables correspondientes al ámbito capitalista. En el cuadro 12.1 presentamos los datos de la tasa de plusvalor general para 1970-2003 en datos absolutos, así como en índices base 100 de 1970 y 1976, por ser este último el inicio de la expansión, y además las tasas de variación anual.

³ Por simplicidad, soslayamos la influencia de la rotación del capital. En realidad, a mayor número de rotaciones por año, mayor será la plusvalía producida así como su cuota. En este caso tomamos este lapso como período de referencia, como si los medios de producción y la fuerza de trabajo se adquirieran al principio del período y tuvieran un período de rotación de la unidad. Por tanto, observamos el flujo de la masa anual de plusvalía en relación al capital variable invertido total, con lo cual de esta forma no influye la tasa de rotación, como afirman Zerda & Sarmiento (1989: 112), y en lo que seguimos el mismo supuesto que Gouverneur (1998: 74).

⁴ Gouverneur, op. cit.: 75.

⁵ Por tanto, en puridad, la tasa de plusvalía es exclusiva de los primeros, quienes producen el excedente de valor, como apunta Shaikh (1987d: 348). Esto nos faculta para denominar al ratio de explotación “tasa de plusvalía capitalista o empresarial”, como justificamos posteriormente.

⁶ Este procedimiento se explica al comprobar la incidencia que esta diferente perspectiva teórica posee sobre su evolución relativa. Aunque creemos en la pertinencia de mostrar la distribución de la renta en el ámbito capitalista, el grueso del análisis del capítulo se efectúa según la tasa de plusvalor general.

Cuadro 12.1
La tasa de plusvalor en México

Años	PV'	Índices	TVA
1970	1,52	100	
1971	1,49	97,75	- 2,25
1972	1,39	91,07	- 6,83
1973	1,46	95,61	4,98
1974	1,40	91,85	- 3,93
1975	1,31	85,94	- 6,43
1976	1,18	77,63	100 - 9,67
1977	1,26	82,40	106,14 6,14
1978	1,29	84,94	109,41 3,07
1979	1,33	87,19	112,30 2,65
1980	1,41	92,26	118,84 5,82
1981	1,32	86,45	111,36 - 6,30
1982	1,39	91,16	117,42 5,44
1983	1,73	113,83	146,62 24,87
1984	1,93	126,86	163,41 11,45
1985	1,96	128,65	165,72 1,41
1986	1,96	128,65	165,71 - 0,00
1987	2,22	145,42	187,31 13,04
1988	2,43	159,66	205,66 9,80
1989	2,46	161,57	208,12 1,19
1990	2,60	170,41	219,51 5,47
1991	2,47	162,07	208,76 - 4,90
1992	2,23	146,68	188,94 - 9,50
1993	2,11	138,32	178,17 - 5,70
1994	2,14	140,77	181,32 1,77
1995	2,55	167,21	215,39 18,79
1996	2,85	187,41	241,41 12,08
1997	2,78	182,39	234,94 - 2,68
1998	2,63	172,57	222,29 - 5,38
1999	2,61	171,66	221,11 - 0,53
2000	2,72	178,40	229,80 3,93
2001	2,61	171,12	220,42 - 4,08
2002	2,62	172,04	221,61 0,54
2003	2,77	181,72	234,07 5,62

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE y SCNM

La evolución de la tasa de plusvalor se caracteriza por el incremento experimentado en nuestro período. Entre 1970 y 2003 el alza es de 81%, pasando de 1,52 a 2,77, mientras que en el lapso 1976-2003 el incremento acumulado asciende a 134%. Este lapso se puede dividir en tres partes: i) un descenso inicial de 1970 a 1976,⁷ cuando

⁷ Es pertinente llevar a cabo alguna precisión sobre esta caída. Siguiendo la acotación que exponen García & Castaingts (1979: 31-32), se debe considerar la extraordinaria heterogeneidad de las empresas que compiten en cada rama. Sólo unas pocas poseen alta tecnología y el resto sobrevive con técnicas un tanto atrasadas. Por tanto, es perfectamente posible que, en una estimación de la tasa de plusvalía de estas empresas líderes (con las objeciones legítimas que suscitaría esta medida) resulte en un incremento de forma simultanea a este descenso en el que se incluye el universo de unidades en competencia, con la única

llega a su nivel mínimo (1,18), es decir, 77% del registrado en 1970; ii) tras esta caída de 23% en el primer sexenio, la tasa de plusvalor se recupera formidablemente y de 1976 a 1990 crece 119%, llegando a un nivel de 2,60; y finalmente, iii) el último subperíodo de 1990-2003, caracterizado por una trayectoria con destacadas oscilaciones en torno al nivel de 1990: descenso en 1990-1993, recuperación en 1993-1996, otra caída hasta 1999 y alza en el último trienio. El nivel máximo se alcanza en 1996 con 2,85 y en el lapso 1995-1999 supera el valor de 2,50. Por años, destacan los extraordinarios incrementos de 1983 y 1995, con porcentajes de 24,8 y 18,7%, seguidos de 1984, 1987 y 1996, con 11, 13 y 12% respectivamente.

De la misma forma se muestran los datos de la tasa de plusvalor empresarial (pv'_{emp}), con lo cual se podrá contrastar la incidencia de las diferentes estimaciones sobre la dinámica de la distribución primaria del ingreso. Este ratio “conceptualmente amplio” de explotación pone en relación la masa de ganancias capitalistas con el monto de salarios desembolsados y mide la parte disponible para el capital para financiar su consumo improductivo e inversión.

Obviamente, los niveles absolutos de la pv'_{emp} son inferiores a la variable anterior. Lo relevante se halla, no obstante, en su evolución temporal. La periodización a realizar es la misma: los lapsos 1970-1976, 1976-1990 y 1990-2003, con igual tendencia, si bien en el primero este ratio tiene un cierto ascenso en 1970-1973. Las tasas acumuladas de variación son similares pero sensiblemente superiores en este caso, ya que el incremento global es de 92% y el correspondiente a 1976-2003 llega hasta 153%. Destacan asimismo los descensos de 11% acaecidos en 1975-1976, ciertamente superiores a los de la tasa general. Además, en 1983 y 1995 las alzas llegan hasta 29 y 26% respectivamente, así como a 13% en 1984 y 1987-1988.

excepción, en nuestro caso, de las microunidades de uno a cinco trabajadores. Esta dicotomía es propia de contextos en los que la estructura industrial de la formación de valor implica condiciones sociales y técnicas profundamente diferenciadas. Por otra parte, tampoco se debe colegir una línea causal en favor de la teoría que hemos descartado, la concepción de la compresión de la ganancia por la presión salarial, como comentaremos posteriormente.

Cuadro 12.2
La tasa de plusvalor empresarial (pv'_{emp})

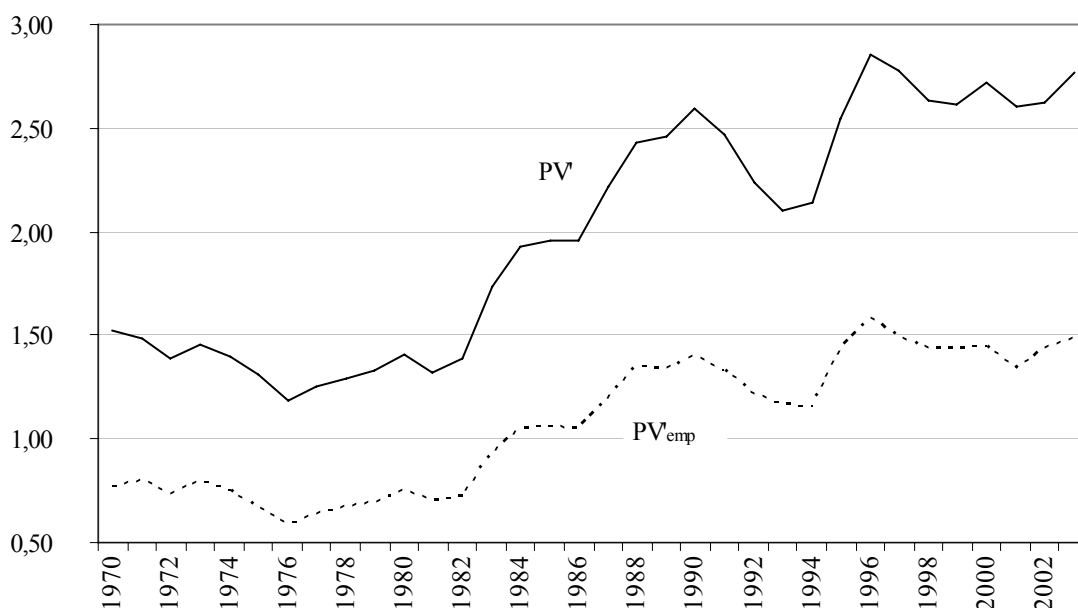
Años	PV'_{emp}	Índices	TVA
1970	0,77	100	
1971	0,80	103,56	3,56
1972	0,73	94,45	- 8,80
1973	0,80	103,42	9,50
1974	0,75	97,53	- 5,70
1975	0,66	85,77	- 12,06
1976	0,59	75,81	100 - 11,61
1977	0,63	81,82	107,92 7,92
1978	0,68	87,70	115,68 7,19
1979	0,69	89,52	118,08 2,07
1980	0,75	97,54	128,66 8,97
1981	0,70	91,02	120,07 - 6,68
1982	0,72	93,23	122,97 2,42
1983	0,94	121,28	159,97 30,09
1984	1,05	136,45	179,99 12,51
1985	1,06	136,97	180,68 0,38
1986	1,05	135,43	178,64 - 1,13
1987	1,19	154,24	203,45 13,89
1988	1,35	174,24	229,83 12,96
1989	1,34	173,39	228,72 - 0,48
1990	1,39	180,53	238,13 4,12
1991	1,33	171,91	226,76 - 4,78
1992	1,21	157,25	207,43 - 8,53
1993	1,16	150,48	198,50 - 4,30
1994	1,16	150,40	198,38 - 0,06
1995	1,43	185,46	244,64 23,32
1996	1,58	204,72	270,03 10,38
1997	1,50	194,06	255,97 - 5,21
1998	1,44	186,53	246,05 - 3,88
1999	1,44	186,39	245,86 - 0,08
2000	1,44	186,90	246,54 0,27
2001	1,34	173,82	229,28 - 7,00
2002	1,44	186,03	245,39 7,03
2003	1,48	192,31	253,67 3,38

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE y SCNM

La evolución comparada de estas expresiones de la tasa de plusvalor la visualizamos en la gráfica 12.1. Como apreciamos, ambos perfiles son equivalentes. Los dos ratios reproducen la misma trayectoria, con su tendencia general e incluso las oscilaciones puntuales. La tasa del ámbito empresarial suaviza las mayores fluctuaciones del ratio general a excepción de los años críticos mencionados, mientras que profundiza la variación acumulada global. En consecuencia, obtenemos un resultado muy destacado, a saber: la consideración de las esferas improductivas del ámbito capitalista, en nuestras estimaciones para la economía mexicana, no supone ninguna alteración ostensible de las pautas básicas del patrón de distribución primaria de la renta entre capitalistas y

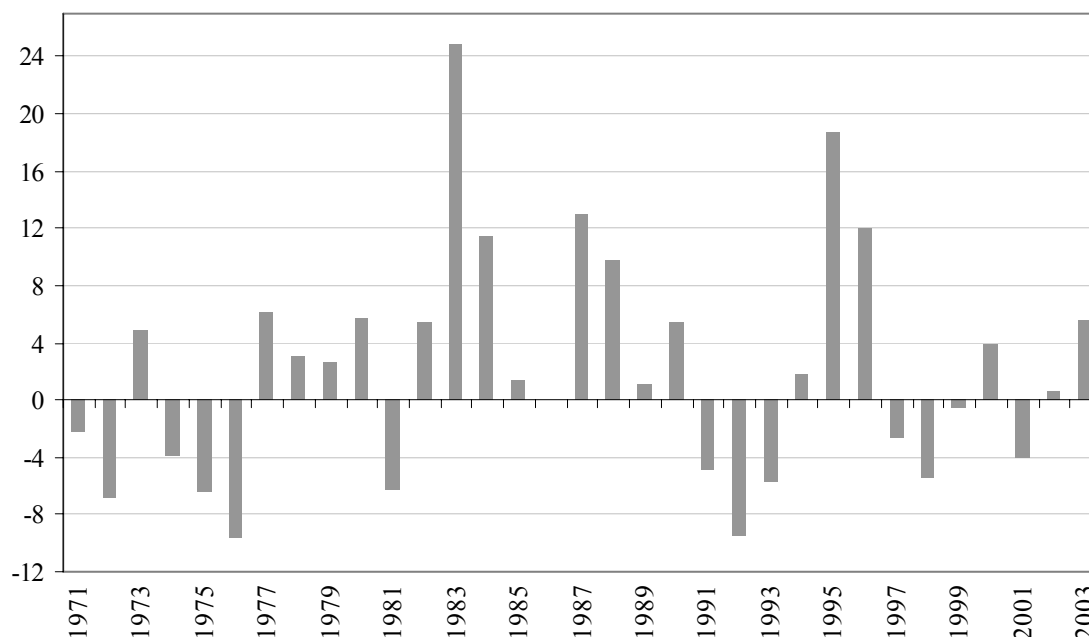
trabajadores, y las que existen, actúan en beneficio del capital. Así, la concreción en la medida de la tasa y su ampliación para la esfera capitalista redunda en una profundización respecto la diferente participación del capital y trabajo en el ingreso total, con un incremento superior.

Gráfica 12.1
Evolución comparada de las tasas de plusvalía
 Series de la tasa de plusvalor general (pv') y empresarial (pv'_{emp})



Si consideramos la evolución general de la tasa de plusvalía, llama la atención en primer lugar el extraordinario incremento en el período, sobre todo en 1976-1990. Este alza no es homogénea en el tiempo, sino que se concentra en los años críticos mencionados, como se muestra en la gráfica 12.2. Destaca, pues, la incapacidad de la tasa de plusvalor para expandirse de una forma sostenida y regular. Su incremento se produce fundamentalmente en ciertos años críticos, cuyo excepcional aumento es capaz de compensar las bajas que experimenta en los otros momentos. Esta errática evolución advierte ya de la inexistencia de un proceso sostenido de acumulación de capital.

Gráfica 12.2
Tasas de variación anual (TVA) de la tasa de plusvalor
 Serie en porcentaje



En conclusión, la evolución global de la cuota de plusvalía está en consonancia con nuestro argumento basado en la ley del valor. No obstante, la pauta seguida en su trayectoria refleja ciertas particularidades de la economía de México y el contexto en el cual se ubica, aspectos que desarrollaremos posteriormente.

12.2. DETERMINANTES DE LA TASA DE PLUSVALOR

Si descomponemos la fórmula abstracta de la tasa de plusvalor, teniendo en cuenta que el plusvalor es un residuo respecto al valor nuevo (VN) y al capital variable (v), expresadas ambas en términos constantes (k), siendo h_a las horas totales de trabajo anuales de la fuerza de trabajo colectiva, π_h y w_h la productividad laboral y el salario real por hora, y soslayando el concepto de *intensidad del trabajo*, tenemos que:

$$pv' = \frac{VN - v}{v} = \frac{\frac{VN_k}{h_a}}{\frac{v_k}{h_a}} - 1 = \frac{\pi_h}{w_h} - 1$$

Ahora bien, en una medida más concreta de este ratio, si en lugar de considerar las horas de trabajo tomamos como referencia el número de trabajadores productivos (N_p), introduciendo ahora π_p y w_p como la productividad laboral y el salario real del trabajador

productivo respectivamente, llegamos a la expresión que utilizamos para el cálculo de la tasa de plusvalor. En ésta, se deben introducir los deflatores de precios, del consumo (dP_C)⁸ o índice nacional de precios al consumo (INPC), y del producto (dP_Q), con el fin de captar la incidencia, aun limitada, que muestran sobre las restantes variables.

$$pv' = \frac{\frac{VN_k \cdot dP_Q}{N_p}}{\frac{v_k \cdot dP_C}{N_p}} - 1 = \left[\frac{\pi_p}{w_p} \left(\frac{dP_Q}{dP_C} \right) \right] - 1$$

Comprobamos que la tasa de plusvalor depende directamente de la productividad y se relaciona inversamente al salario real, ajustado todo ello por la relación de los índices de precios. Por tanto, la cuota de plusvalor y las remuneraciones reales no deben seguir cursos opuestos. En presencia de una expansión de la productividad laboral es posible conjugar un alza de ambas variables, como se aprecia en la siguiente fórmula, en la que la variación de la tasa de plusvalor se explica por el margen sobre salarios o diferencia entre la productividad laboral y el salario real ($\pi-w$).

$$\Delta pv' = \Delta \pi - \Delta w = \Delta(\pi - w) \Rightarrow pv' = f(\pi - w)$$

En los siguientes epígrafes abordamos el análisis de cada uno de estos determinantes, ya que en esta exposición hemos dado por supuestos algunos aspectos de forma implícita que deben ser explicitados y justificados adecuadamente, pues implican desarrollos teóricos que son objeto de controversia.

12.2.1. LA PRODUCTIVIDAD LABORAL

La productividad es un concepto que hace referencia al trabajo real o concreto en relación con el valor de uso, es decir, con el proceso técnico de la producción.⁹ Indica la capacidad

⁸ Hemos deflactado las remuneraciones por el dP_C porque adoptamos la perspectiva no sólo del productor, es decir, en tanto desembolsos para obtener una ganancia, sino la del ingreso del trabajador. En este sentido, González & Mariña (1992: 326n) señalan que “al especificar las remuneraciones totales (RMT) como un costo del productor y no como un ingreso del trabajador, es decir, como un pago realizado con una parte de los ingresos obtenidos por la venta del producto global (VBP), deben deflactarse con el mismo índice de precios que la producción bruta (DVBP).” De cualquier forma, nuestro procedimiento nos permitirá llevar a cabo posteriormente una comparación entre los costes laborales unitarios y el salario relativo observando la incidencia de los índices de precios.

⁹ Martínez Marzoa (1983: 52n). Marx (K, I/1: 69) señala que “la fuerza productiva es siempre fuerza productiva de trabajo útil, concreto.” No obstante, la alusión a la dimensión técnica no excluye el aspecto teórico de clase. Valle (1991: 46) lo expresa certeramente: “la productividad (...) no es (...) un término con

de producción de valores de uso por unidad de tiempo o cantidad de trabajo, con lo cual “cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, tanto menor será el tiempo de trabajo necesario requerido para la producción de un artículo, tanto menor la masa de trabajo cristalizada en él, tanto menor su valor,” y por tanto, “la magnitud de valor de una mercancía varía en proporción directa a la cantidad y en proporción inversa a la fuerza productiva del trabajo que se realiza en ella.” (Marx, K, I/1: 62) Así, afirmamos que la productividad es el recíproco del valor o trabajo socialmente necesario para la producción de las mercancías.¹⁰ La evolución del índice del valor unitario de las mercancías constituye, por consiguiente, el reflejo más certero de su dinámica (Gouverneur, 1998: 211).

A la creciente masa de riqueza material puede corresponder una caída simultánea de sus magnitudes de valor. Este movimiento contradictorio nace del carácter doble del trabajo (...) el cambio de la fuerza productiva no afecta en absoluto al trabajo representado en el valor. Como la fuerza productiva pertenece a la forma útil concreta del trabajo, ya no puede afectar, naturalmente, al trabajo, en cuanto se hace abstracción de su forma útil concreta. De ahí que el mismo trabajo produzca siempre, en los mismos espacios de tiempo, las mismas magnitudes de valor, cualquiera que sea el cambio de la fuerza productiva. Mas en el mismo espacio de tiempo proporciona cantidades diferentes de valores de uso: más, cuando aumenta la fuerza productiva; menos, cuando disminuye. El mismo cambio de la fuerza productiva que incrementa la fecundidad del trabajo y, por consiguiente, la masa de los valores de uso proporcionados por él, reduce, pues, la magnitud de valor de esta masa total incrementada cuando reduce la suma del tiempo de trabajo necesario para su producción. (Marx, K, I/1: 69-70)

El trabajo empleado en la producción de cada mercancía, en tanto que trabajo socialmente necesario, incluye al directo y al indirecto. Por una parte, la cantidad de trabajo indirecto, pasado o muerto invertida en los medios de producción, pero en términos de trabajo abstracto en el momento de su transferencia al producto, no de trabajo incorporado; y por otro, la empleada en el proceso productivo actual, como trabajo presente, vivo o directo. En consecuencia, en la definición de la productividad de una mercancía existe un proceso de relación intersectorial entre las esferas productoras de medios de producción y de bienes de consumo.¹¹ Esta interrelación nos faculta para

significados puramente técnicos o contables. Es un término que condensa los saberes de la economía pero también las ideologías de las clases sociales.”

¹⁰ Véase Marx (K, II/4: 188), Valle (1991: 58-59; 1998: 29) y Duménil (1977: 241), quien añade que constituye “la significación misma de la ley del valor.”

¹¹ “Recordemos que socialmente necesario significa, en primer lugar, que el trabajo gastado en la producción de cada bien es tanto el trabajo directo como el indirecto. De manera que las eficacias con las que se elaboran las distintas mercancías están interrelacionadas.” (Valle, 1991: 59)

realizar la hipótesis de una tendencia hacia la convergencia de los distintos índices de productividad que haga superfluo la consideración de un sector de bienes salarios para determinar la productividad en relación a la evolución del valor de la fuerza de trabajo.

La medida empírica de la productividad exige antes que nada justificar la elección de un índice apropiado, pues existe una amplia serie de expresiones posibles.¹² La *productividad total del trabajo* (π^t) se define como el ratio entre el producto creado (Q_i) y el número de horas o cantidad de trabajo pasado (L_m) y presente (L_v) necesarios.

$$\pi^t = \frac{Q_i}{L_m + L_v}$$

La *productividad del trabajo presente* es limita a considerar las horas de trabajo actuales o presentes invertidas en dicha producción.

$$\pi^p = \frac{Q_i}{L_v}$$

Por otra parte, la *productividad aparente del trabajo*¹³ sustituye el número de horas por el número de trabajadores. Esta medida define la relación de la cantidad de producto por trabajador.

$$\pi^a = \frac{Q_i}{N}$$

Gouverneur concluye su análisis afirmando que “la productividad del trabajo total es el concepto más relevante para evaluar los cambios en la productividad. Los otros dos conceptos pueden ser engañosos, escondiendo la evolución de la productividad total.” (Ibíd.: 211) En efecto, pudiera ocurrir que una modificación de la relación de trabajo pasado y presente necesario en la producción de una mercancía hiciera que las expresiones de la productividad evolucionaran en diferente sentido.¹⁴

¹² Seguimos en este apartado a Gouverneur (1998, apéndice 4).

¹³ Gouverneur, op. cit.: 211, utiliza esta denominación en el sentido de visible o directa, además de que, según él, constituye la forma más engañosa de medir la productividad. Posteriormente justificamos nuestra opción por esta medida para la economía mexicana.

¹⁴ Este autor desarrolla teóricamente esta cuestión, por lo que reproducimos su argumento: “por ejemplo, un aumento en la productividad del trabajo presente puede ocultar una caída en la productividad total. Supóngase que el valor por mesa es en un inicio $18h = 10h$ (valor pasado por unidad) + $8h$ (valor nuevo o trabajo presente por unidad). Supóngase que el valor pasa a ser $20h = 14h + 6h$: la productividad del trabajo presente aumentó (la mesa se produce en una jornada de $6h$ en lugar de $8h$) pero, en realidad, la productividad del trabajo total se ha deteriorado (para producir la mesa se requieren $20h$ en lugar de $18h$).

El ámbito concreto de la utilización de un determinado índice para la medida empírica de la productividad exige ciertas adecuaciones. En primer lugar, la inexistencia de datos sobre las cantidades o volúmenes de valores de uso heterogéneos implica el uso indirecto de los valores monetarios del producto. Además, con el fin de evitar los sesgos que introducen las modificaciones de los precios unitarios, se debe utilizar un deflactor de precios, a pesar de la diferente evolución de los índices ramales.¹⁵

En la presente investigación nos basamos en un *índice de la productividad aparente del trabajo presente* de carácter global, es decir, para el conjunto de la economía. Nuestra medida de la misma relaciona, por tanto, el valor nuevo agregado a precios constantes $(VN=v+pv)_k$ con el número de trabajadores productivos empleados (N_p).

$$\pi = \frac{(v + pv)_k}{N_p} = \frac{VN_k}{N_p}$$

En tanto los precios sean proporcionales a los valores, esta expresión mide las variaciones del valor medio.¹⁶ Es una fórmula convencional que, utilizada en términos agregados y para un período considerable de tiempo, debe proporcionar una idea fiel de la evolución de la fuerza productiva social del trabajo.¹⁷ Se debe suponer, o al menos entendemos que es posible hacerlo, que la productividad tiende a evolucionar de forma

De forma similar, un aumento en la productividad aparente puede ocultar una baja en la productividad total. También puede esconder un estancamiento o una caída en la productividad del trabajo presente: si un trabajador produce 2 mesas en una jornada de 12h en lugar de 1 mesa en una jornada de 6h, la productividad aparente se ha duplicado, mientras que el trabajo presente por mesa no se ha modificado.” (Ibíd.: 212)

¹⁵ Siguiendo a González & Mariña (1996: 325).

¹⁶ Según afirma Valle (1991: 63) “el cambio en el valor agregado por hombre ocupado a precios constantes mide las variaciones en el valor medio de una canasta formada por el producto neto en el año de estudio, si los precios son proporcionales a los valores de las mercancías. Se trata de un índice de Paasche en términos de valor trabajo.” Este mismo autor señala, respecto a la determinación de los precios, que si la desviación entre los precios valor y los precios corrientes es sustancialmente reducida, los cambios en el valor de una mercancía pueden aproximarse mediante los cambios en los precios descontando el efecto de los cambios en la expresión dineraria del valor. Si los precios son proporcionales a los valores, entonces la expresión dineraria del valor será igual a valor agregado por persona ocupada a precios corrientes (Ibíd.: 65).

¹⁷ A este respecto, Gouverneur destaca los términos bajo los cuales no se cumpliría nuestra afirmación: “un aumento en la productividad del trabajo presente puede estar perfectamente acompañado por una disminución de la producción por trabajador: todo depende del comportamiento de la jornada laboral. En el ejemplo anterior, supóngase que el trabajo presente por mesa disminuya de 8h a 6h. Si la jornada laboral normal se reduce de 8h a 3h, las 6h de trabajo presente implicarían ahora el empleo de 2 trabajadores en lugar de 1. En tal caso, el aumento en la productividad del trabajo presente (disminución del trabajo presente por unidad) está aparejado por una disminución en la productividad aparente (aumento en la cantidad de trabajadores por unidad).” (Ibíd.: 212) En esta investigación optamos por soslayar el tiempo de trabajo, por lo que no podemos captar esta cuestión que enfatiza el autor. En cualquier caso, pensamos que esta hipótesis no se fundamenta para nuestro estudio.

similar en las distintas ramas de la economía.¹⁸ No existen razones de peso para inferir que las mejoras de productividad no deban expandirse en el conjunto de la economía de forma tal que persistan poderosas diferencias intersectoriales en su comportamiento.¹⁹ Por otra parte, cabe aducir respecto a nuestra fórmula que ignora la productividad del trabajo pretérito y por esta razón debería incluirse el precio total, esto es, el valor bruto de la producción incorporando los consumos intermedios. Así lo expresa Gouverneur:

Este método tiene dos problemas principales: 1. Para estimar la producción en términos reales no es el «valor agregado» lo que debe deflactarse sino, más bien, el precio del producto que incluye el costo del consumo intermedio (no sólo la depreciación de los medios de trabajo sino también el costo de los objetos de trabajo). 2. De cualquier modo, el método usual no considera la eficiencia en el uso de los medios de producción: un aumento de productividad calculado de esta forma puede ocultar una caída en la productividad del trabajo total, que es el concepto verdaderamente relevante. (Gouverneur, 1998: 197)

Además, González y Mariña justifican de esta forma la idoneidad de utilizar el precio total del producto.

Como la innovación tecnológica no sólo afecta la relación entre capital fijo y ocupación, sino también las características, eficiencia, volumen y estructura de los insumos transformados por la mano de obra, la evolución de la producción bruta por hombre ocupado sintetiza los efectos de la formación de capital sobre las condiciones técnicas de la producción. (...) Un incremento de la relación (VBP/L) no sólo indica una disminución en los requerimientos de trabajo por unidad de producto, sino también el incremento en la capacidad de transformación de insumos secundarios por parte de la fuerza laboral. (González & Mariña, 1992: 10)

Sin embargo, este método conlleva otra serie de inconvenientes: i) la inclusión de los consumos intermedios implica algunos problemas empíricos, como la delimitación de los que corresponden a la producción mercantil no capitalista; ii) a pesar de la utilización

¹⁸ No obstante, existen algunos autores que estiman la productividad laboral limitándose a los sectores de bienes salarios. Véanse Valenzuela (1984a; 1984c), Delgado (1985; 1989) y González Martínez (2005), entre otros. Existen dos reflexiones a realizar al respecto: i) al utilizar el valor agregado de ciertas ramas se limitan a la ganancia apropiada y no producida, ignorándose ciertas transferencias intersectoriales del excedente, sobre todo al ámbito financiero; ii) exige la fijación de una canasta de consumo determinada para un heterogéneo grupo de asalariados.

¹⁹ Marx sólo consideró la heterogeneidad productiva de la industria y la agricultura. Sin embargo, no estableció distinciones destacadas en el seno de la primera, aunque no negó que pudieran darse coyunturalmente. Actualmente, la expansión de las relaciones capitalistas a todas las esferas empuja hacia una homogeneización. Al respecto, Shaikh (1990: 348) comenta que la razón de valores unitarios de los medios de producción y bienes de consumo “deberá fluctuar dentro de límites medianamente estrechos.” Para ello encuentra justificación en el estudio insumo-producto de Ochoa (*Labor Values and Prices of Production: An Interindustry Study of the U. S. Economy, 1947-1972*. Ph. Dissertation, New School for Social Research, Nueva York, 1984), quien afirma que “el cambio técnico (...) es ampliamente sincronizado e interdependiente a lo largo de toda la economía.”

de los precios constantes, la particularidad de la economía mexicana en lo que se refiere al vínculo entre la tasa de cambio y el precio de los medios de producción podría llevar a que el encarecimiento de los mismos se reflejara en las estimaciones como un incremento relativo del valor bruto de la producción en relación al valor agregado, en virtud de algún tipo de efecto sustitución. Lo que constituye una pérdida de eficiencia, como el acrecentamiento de los consumos intermedios respecto al producto neto podría entenderse como una mejora de la productividad; iii) el supuesto de una tendencia hacia la convergencia de los índices intersectoriales de productividad excluye las posibilidades enumeradas por Gouverneur y convierte en innecesario la inclusión del valor bruto total; iv) si, como afirman González y Mariña “un análisis de la productividad a partir de la relación PIB/L remite al impacto de la productividad sobre la distribución funcional del ingreso,” (Ibíd.: 10n) y ya que el PIB hace referencia al VN, sería por tanto consistente con los propósitos de la investigación; y v) pero fundamentalmente, por el lado práctico, esta medida es un componente directo de la expresión de la tasa de plusvalor junto con los salarios reales, lo que nos permite descomponer su evolución en función de tales determinantes. Así pues, en función de unos y otros argumentos, optamos por la medida convencional del valor agregado en el numerador, lo que, de todas formas, debe conducir a resultados similares.²⁰

En lo que se refiere al denominador de la expresión, hemos descartado utilizar la magnitud de horas de trabajo y se ha optado por el número de asalariados productivos. Esta opción se justifica tanto por limitaciones estadísticas,²¹ de carácter temporal y sectorial, como, y principalmente, por las dudas que tenemos respecto a su fiabilidad. Pensamos que los datos oficiales ofrecen sistemáticamente una subestimación del número de horas de trabajo. Los trabajadores llevan a cabo muchas horas extraordinarias no contabilizadas por su dificultad, pero también por su ilegalidad. En cualquier caso, este procedimiento puede ser válido en una economía desarrollada como la de Estados Unidos, pero no así en el caso de México.

²⁰ Shaikh & Tonak (1994: 336), si bien se decantan por relacionar el VBP y no sólo el VN, consideran que ante la estabilidad del ratio de insumos a producto neto, ambas medidas deben mostrar una evolución paralela en el tiempo.

²¹ A pesar de utilizar el número de horas en sus cálculos, un autor como Valenzuela (1999a: 112) reconoce asimismo la muy insuficiente disponibilidad estadística respecto la jornada laboral en un período muy reciente como 1988-1996, mientras que González & Mariña (1996: 325) excluyen esta opción.

Tras la caracterización del concepto de productividad y haber justificado la fórmula de la que nos dotamos para el cálculo, exponemos los resultados obtenidos.²²

Cuadro 12.3 La productividad laboral

Datos en miles de pesos constantes de 1993 por trabajador productivo

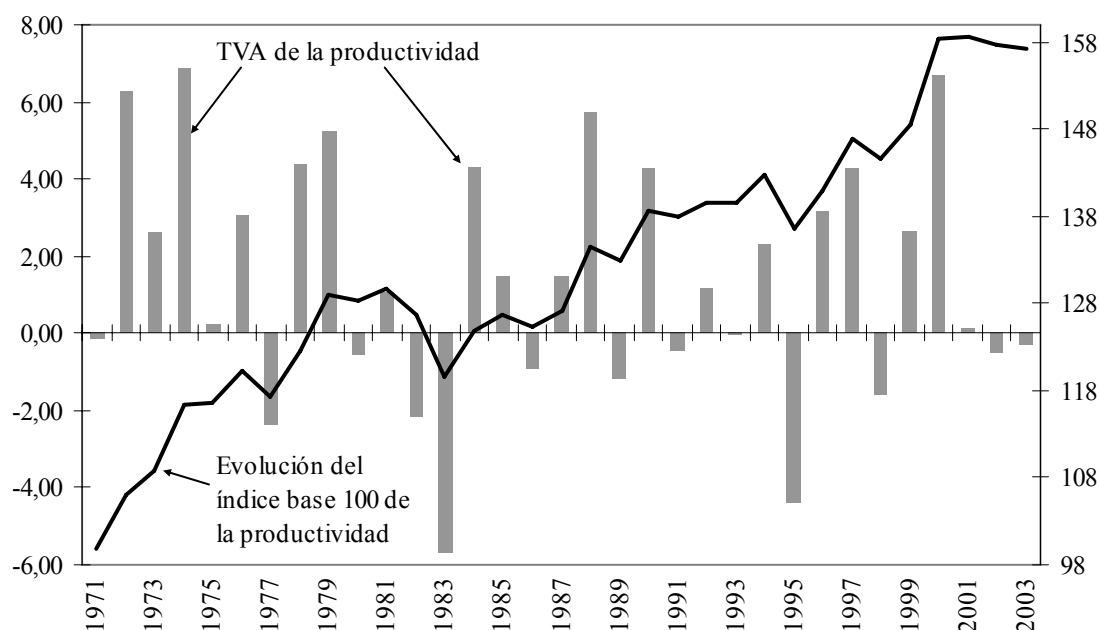
Años	π	Índices	TVA	Años	π	Índices	TVA
1970	29,67	100,00		1987	37,76	127,26	1,46
1971	29,63	99,85	- 0,15	1988	39,92	134,52	5,71
1972	31,49	106,13	6,29	1989	39,44	132,90	- 1,20
1973	32,31	108,90	2,61	1990	41,12	138,59	4,28
1974	34,54	116,39	6,88	1991	40,95	138,00	- 0,43
1975	34,62	116,67	0,24	1992	41,42	139,60	1,16
1976	35,69	120,27	3,08	1993	41,40	139,53	- 0,05
1977	34,83	117,38	- 2,40	1994	42,35	142,72	2,28
1978	36,36	122,53	4,39	1995	40,50	136,47	- 4,38
1979	38,26	128,95	5,24	1996	41,79	140,83	3,20
1980	38,06	128,26	- 0,53	1997	43,57	146,85	4,27
1981	38,45	129,59	1,04	1998	42,89	144,54	- 1,57
1982	37,63	126,81	- 2,15	1999	44,04	148,41	2,68
1983	35,50	119,62	- 5,67	2000	46,98	158,33	6,68
1984	37,02	124,77	4,30	2001	47,04	158,53	0,13
1985	37,57	126,62	1,48	2002	46,80	157,72	- 0,51
1986	37,22	125,43	- 0,93	2003	46,65	157,23	- 0,31

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, INPC y SCNM

La productividad en el período muestra un cierto alza, más bien caracterizable casi como un “estancamiento” en virtud de la debilidad de su avance, pues el aumento global alcanza solamente 57%. Existe un período de ligero incremento en 1970-1981, cuando aumenta 29%, pero se concentra básicamente en 1971-1974 y 1978-1979. Posteriormente no se puede hablar en rigor de fases de auge, porque ni siquiera se produce un cierto aumento de la productividad mantenido más de dos años. En 1996-1997 crece 3-4% y en 1999-2000 2-6%, mientras que el mayor retroceso de la productividad sucede en 1995, con una caída de 4%. En la década de los ochenta el nivel se encuentra estancado, con un descenso inicial que llega a un mínimo en 1983 para recuperar el índice de 1981 a finales del decenio, en 1988. No obstante, si tomamos como referencia el subperíodo 1983-2001, la expansión sería de 32% acumulada.

²² En este caso, según ya mencionamos, nos limitamos a la productividad de los trabajadores productivos. Soslayamos la dimensión del ámbito capitalista o empresarial que consideramos en la medida de la tasa de ganancia y la tasa de plusvalor, cuando sí tenía cierto sentido la comparación de datos en estas instancias.

Gráfica 12.3
Evolución de la productividad laboral
 Tasas de variación anual (TVA) en porcentaje e índices base 100 en 1970



En la gráfica 12.3 mostramos las TVA de la productividad en el eje de la izquierda y la trayectoria del índice base 100 de la misma para el período 1971-2003 en el margen derecho. Se comprueba con ambas variables el comportamiento errático, que dista de lo que sería un avance sostenido de la productividad. Fundamentalmente, destaca el período posterior a 1981, cuando se suceden alzas y bajas, aunque desde 1980 se advierte ya de las dificultades existentes. Se ha de tener en cuenta, en el aumento global que se observa en el perfil del índice de productividad, lo escaso de la amplitud de los índices considerados. El primer lapso de expansión (1970-1981) muestra un incremento promedio anual de 2,43%, mientras que el segundo (1983-2000) se limita a 1,70%, jalonado por múltiples retrocesos y desembocando en una caída al final de la serie.

En conclusión, este cuasi estancamiento o muy leve expansión de la productividad social del trabajo es un grave hándicap en el comportamiento de la economía mexicana en este período.²³ La incapacidad para desarrollar la eficiencia productiva obstaculiza la ampliación de la creación de plusvalía, objetivo de la producción capitalista. Así,

²³ Así lo considera Valenzuela (1984c: 121): “uno de los problemas más agudos de la economía mexicana se refiere o gira en torno a la productividad del trabajo. Y esto, en un doble sentido: primero, el de sus bajos niveles. Segundo: el de sus insuficientes ritmos de expansión.”

comprobamos la quiebra del mecanismo de la plusvalía relativa²⁴ y la posibilidad de reducir el valor de la fuerza de trabajo sin menoscabo de su precio, el salario. Este aspecto estrechamente ligado con la productividad lo examinamos a continuación.

12.2.2. LOS SALARIOS REALES

El siguiente componente de la tasa de plusvalor es el salario real, que indica el poder adquisitivo de la remuneración del asalariado. Si deflactamos las cantidades nominales de tales percepciones por el INPC o dP_C obtenemos una serie de la evolución de la capacidad adquisitiva del monto del capital variable bruto. Con propósitos comparativos, el cuadro 12.4 ofrece datos para el total de los asalariados de la economía, para los trabajadores productivos y para el ámbito capitalista, si bien utilizaremos solamente para nuestro análisis el salario bruto real de los trabajadores productivos (p). En lo sucesivo nos referiremos genéricamente a él como “salario real” (SBR, w), es decir, el ingreso en términos constantes per cápita de nuestra medida bruta del capital variable.

La evolución del salario real tiene varias fases. En un primer momento, 1970-1981, asciende hasta alcanzar en este último año un incremento acumulado de 52% respecto a 1970, si bien cae en 1977 y 1980, y a partir de 1977 se reducen las alzas salariales.²⁵ Tras este subperíodo de aumento en el poder adquisitivo viene un sexenio caracterizado por una profunda regresión del salario real. En 1981-1988 desciende 42%, desde un índice de 152 a 87, en lo que destaca la abrupta caída de 1983.²⁶ Posteriormente, tras esa caída el salario real tiene un comportamiento cíclico, con una fase de aumento en 1988-1994, una disminución en 1994-1996 y otro repunte al final de la serie en 1996-2003. Sin embargo, se ha de considerar que esta oscilación se produce en torno al nivel de 1970, en 1994 el máximo parcial es todavía inferior al de 1972, pero asimismo superior al del último año, 2003.

²⁴ De igual forma se expresa Valenzuela (1999a: 113): “el cuasi estancamiento de la productividad del trabajo nos está señalando que en este esquema económico el mecanismo de la plusvalía relativa (elevar la tasa de plusvalía con cargo al incremento de la productividad) queda prácticamente paralizado.”

²⁵ Mariña & González (1995: 59) explican este fenómeno: “el convenio de facilidad ampliada firmado con el Fondo Monetario Internacional para el período 1977-1979, que contemplaba la instrumentación de una política salarial restrictiva, se aplicó sólo parcialmente debido al inicio del boom petrolero y a la expansión del crédito externo asociada al mismo.”

²⁶ Mariña y González señalan que en 1981-1983 existió una caída de salarios, pero asimismo de las diferencias salariales, favoreciendo relativamente a los de menos ingresos. Ello compensó, sólo en cierta medida, el descenso del poder adquisitivo (Ibíd.: 60-62). Valle & Martínez (1996a: 20) aseguran además que con la crisis económica se ha reestructurado la planta industrial y seguramente se han sustituido empleados y obreros de poca calificación, lo que eleva los salarios y sueldos promedio, ya que estos últimos caen menos que los salarios.

Cuadro 12.4
Salarios brutos reales del total de la economía (T), el ámbito productivo (P) y
empresarial (E)

Datos en pesos anuales constantes de 1993 por trabajador asalariado

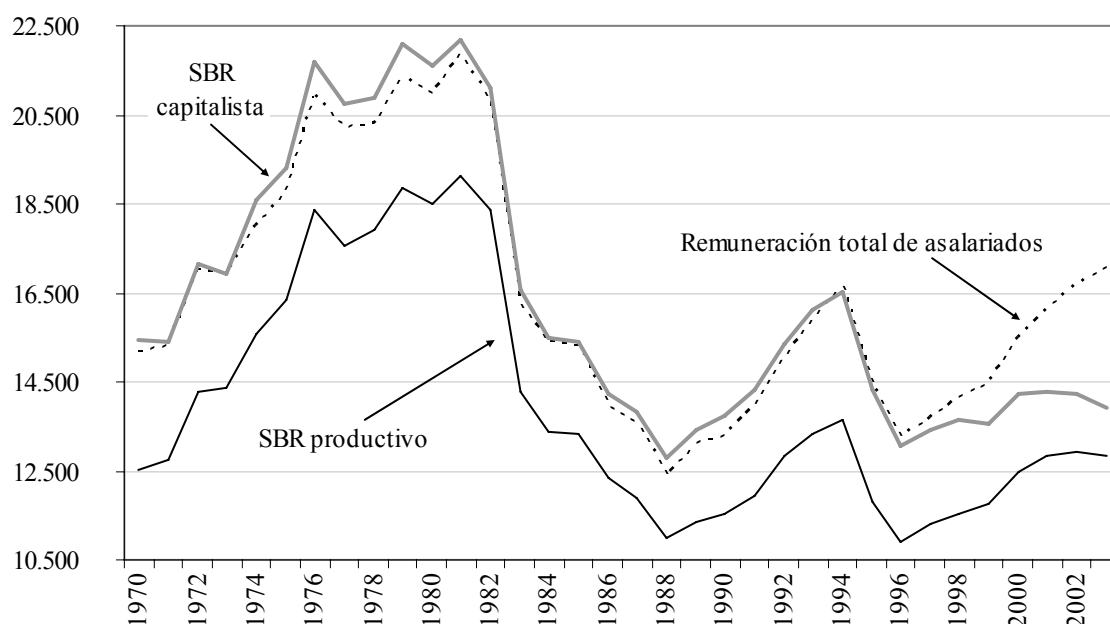
	Salarios Brutos Reales			Índices		
	T	P	E	T	P	E
1970	15.153	12.533	15.439	100	100	100
1971	15.298	12.735	15.399	100,96	101,62	99,74
1972	17.024	14.286	17.167	112,35	113,99	111,19
1973	16.943	14.345	16.920	111,82	114,46	109,60
1974	18.001	15.562	18.603	118,80	124,17	120,49
1975	18.786	16.325	19.295	123,98	130,26	124,98
1976	20.925	18.378	21.708	138,10	146,64	140,61
1977	20.195	17.539	20.746	133,28	139,95	134,38
1978	20.305	17.894	20.892	134,01	142,78	135,33
1979	21.336	18.874	22.084	140,81	150,60	143,05
1980	20.994	18.507	21.609	138,55	147,67	139,97
1981	21.884	19.124	22.196	144,43	152,59	143,77
1982	20.779	18.380	21.099	137,13	146,65	136,66
1983	16.240	14.292	16.551	107,18	114,04	107,21
1984	15.390	13.364	15.468	101,57	106,63	100,19
1985	15.309	13.351	15.417	101,03	106,53	99,86
1986	13.955	12.331	14.234	92,10	98,39	92,20
1987	13.607	11.905	13.811	89,80	94,99	89,46
1988	12.392	10.982	12.771	81,78	87,62	82,72
1989	13.098	11.343	13.405	86,44	90,51	86,83
1990	13.302	11.518	13.719	87,78	91,91	88,86
1991	13.952	11.946	14.318	92,08	95,32	92,74
1992	15.053	12.838	15.343	99,34	102,43	99,38
1993	15.891	13.326	16.133	104,87	106,33	104,50
1994	16.659	13.633	16.531	109,94	108,78	107,07
1995	14.458	11.800	14.304	95,41	94,16	92,65
1996	13.287	10.903	13.054	87,69	86,99	84,55
1997	13.691	11.318	13.406	90,36	90,31	86,83
1998	14.158	11.543	13.639	93,44	92,11	88,35
1999	14.461	11.750	13.566	95,44	93,75	87,87
2000	15.510	12.483	14.222	102,36	99,60	92,12
2001	16.126	12.817	14.289	106,43	102,27	92,55
2002	16.700	12.938	14.251	110,22	103,23	92,31
2003	17.042	12.858	13.931	112,47	102,59	90,23

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, INPC y SCNM

Gráfica 12.4

Evolución de las diferentes expresiones del salario bruto real (SBR)

Series en pesos anuales constantes de 1993 por trabajador de los ámbitos productivo, capitalista y del total de la economía

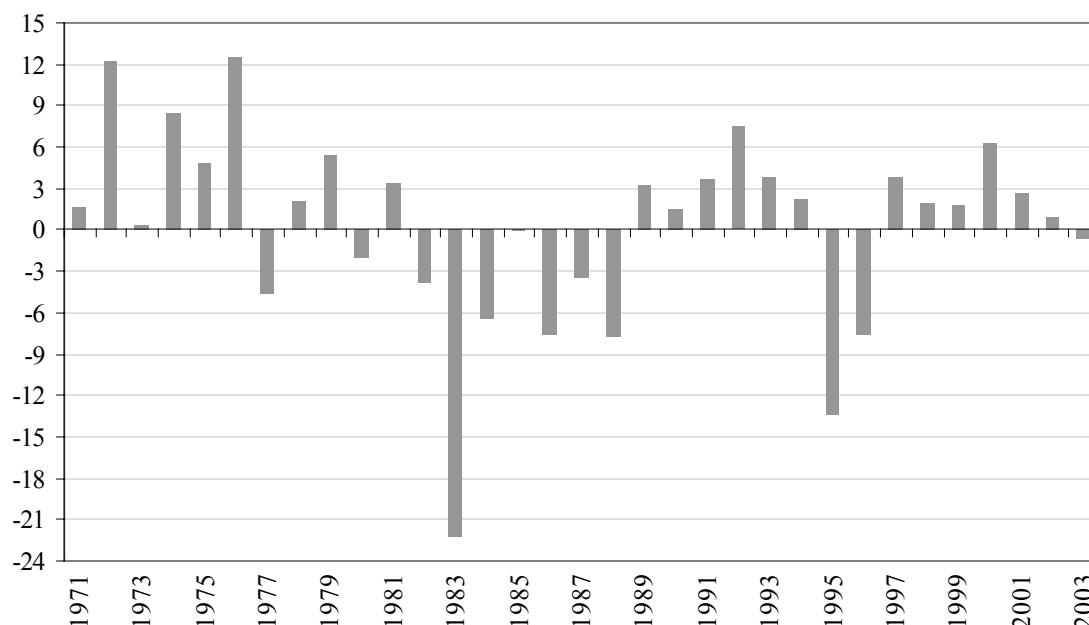


La regresión del salario real se puede comprobar según las tasas porcentuales de variación promedio en cada uno de los subperíodos, lo que se muestra en la gráfica 12.5. Si en 1970-1981 el incremento promedio fue de 4,04%, en 1988-1994 se quedó en 3,69%, y en los últimos seis años apenas alcanzó 2,40%. Dicho de otra forma, a medida que se avanza en el tiempo, los períodos de ascenso del poder adquisitivo se reducen en *tiempo* y en *intensidad*. Por otra parte, la caída porcentual promedio en 1982-1988 fue de 7,37%, mientras que la regresión de mitad de los noventa, aunque limitada en tiempo, alcanzó un descenso de 10,53%.

Las fases recesivas y expansivas del salario adolecen de una profunda asimetría. En las primeras, las tasas promedio de descenso son netamente superiores a las de aumento, por lo que en un número menor de años puede desaparecer el incremento del poder adquisitivo logrado en períodos anteriores. La regresión de 1981-1988 deja el salario real 13% por debajo del existente en 1970, a pesar del aumento de 11 años en 1970-1981; así como la caída en el bienio 1995-1996 compensa todo el incremento llevado a cabo en 1988-1994. En la sucesión de incrementos y descensos de los salarios resaltan los años 1983 y 1995, con caídas de 22 y 13% respectivamente, acompañadas además por momentos en los que descienden más de 5%, como en 1984, 1986, 1988 y

1996. Por el contrario, sólo en la década de los setenta se registran aumentos superiores a 10%, y posteriormente, únicamente cabe mencionar el alza de 7% en 2000.

Gráfica 12.5
Tasas de variación anual (TVA) del capital variable por trabajador (salario bruto real del ámbito productivo)
 Datos en porcentaje



Un simple vistazo a esta evolución, y a la luz del análisis teórico expuesto, permite ya afirmar que el período objeto de estudio se caracteriza por dos fases: primero, por una acumulación en la década de los setenta que viene acompañada de un alza de los salarios reales; después, por un estancamiento del proceso de acumulación en los ochenta, si bien pudiera haber surgido algunos años antes en virtud de que, como mostramos, en la emergencia de la crisis suele producirse todavía una evolución favorable de los mismos que actúa como preludio del fin de la expansión. Así pues, uno de los factores que ha posibilitado incrementar el plusvalor ha sido la “congelación” del poder adquisitivo de los trabajadores. Esta sentencia la podemos expresar de otra forma: las ganancias de productividad a lo largo de este lapso temporal, aun limitadas, han sido apropiadas casi en su totalidad por la clase capitalista.

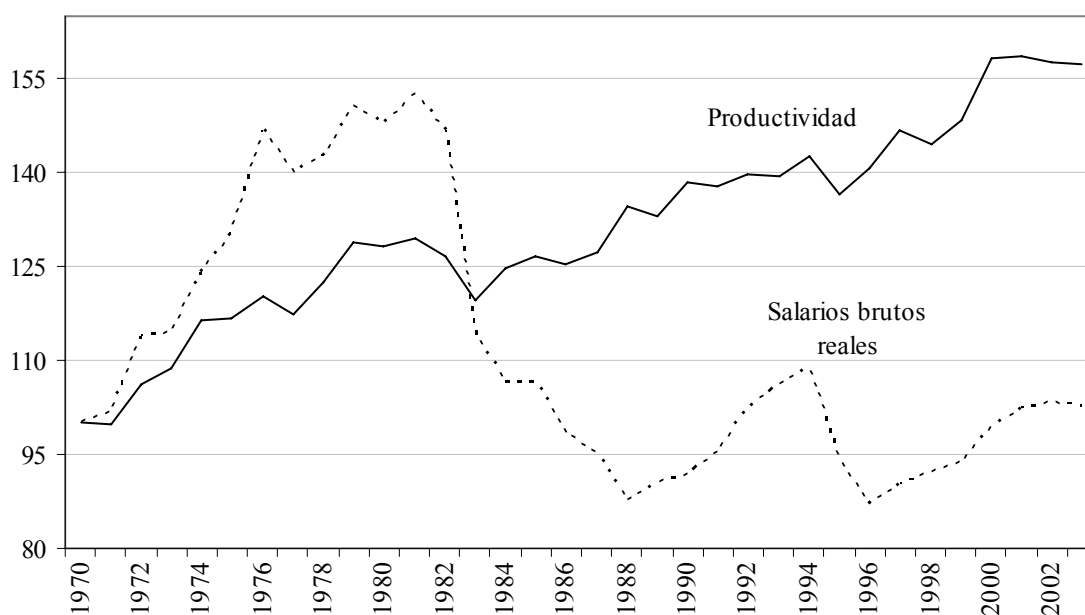
La tendencia descendente de los salarios reales en este período de la economía mexicana no resulta en modo alguno contradictorio con el análisis marxista de la dinámica salarial. Un estudio de la evolución del poder adquisitivo en la fase álgida de la acumulación en la economía de posguerra mostraría un crecimiento sostenido de los

misimos.²⁷ Por el contrario, nuestro estudio se centra en la fase de emergencia de la crisis en México, en la cual la regresión salarial deviene impostergable para reestructurar la pauta de la rentabilidad y, así, la posibilidad de reiniciar el proceso de acumulación. Este aspecto no prueba más que el alcance de la distribución de la renta en favor del capital en tanto que fuerza que ha de contrarrestar la caída de la rentabilidad.

12.2.3. PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS. FUENTES DE LA EXPANSIÓN DE LA TASA DE PLUSVALOR

Una vez expuestos los resultados y tendencias de la productividad y los salarios reales, procedemos a comparar sus trayectorias. Como señalamos, nos centramos en la esfera productiva de la economía, lo que podemos visualizar en la gráfica 12.6.

Gráfica 12.6
Trayectorias de la productividad laboral y los salarios brutos reales
Series en índices base 100



No existe una correspondencia estrecha entre las variaciones de la productividad y el salario real productivo, pero se pueden observar las tendencias básicas que, en última instancia, hacen depender la evolución de las remuneraciones de la dinámica de aquella. Hasta 1982, la evolución relativa a partir de los índices base 100 de los salarios reales fue

²⁷ Véanse Pascoe & Bortz (1978), Bortz & Velasco (1987) y Mariña & Moseley (1998; 2001), entre otros, de donde se evidencia que el salario real, tras la caída de la primera mitad de los cuarenta, experimenta un alza cuyos últimos años se muestran en esta investigación.

superior a la productividad. En efecto, en la década de los setenta ambas crecen pero los salarios a un ritmo netamente superior. Durante el sexenio 1982-1988, sin embargo, se lleva a cabo la profunda modificación de este patrón de cambio, cuando la extraordinaria caída de los salarios abre una brecha de gran calado entre ambas trayectorias. Posteriormente inician una tímida expansión, pero otra vez en 1995 se produce otro reajuste en detrimento del poder adquisitivo de los trabajadores.

Desde la década de los ochenta las remuneraciones basan su evolución en los límites estrechos que permiten la dinámica de la acumulación y la productividad, sufriendo además reestructuraciones profundas que originan el surgimiento de una ruptura respecto de la productividad, la cual se lleva a cabo en 1982-1988 y 1995-1996. Tales procesos sugieren la existencia de otros factores en la determinación de los salarios al margen de la influencia directa de la productividad, como la expansión del EIR.²⁸ Su trayectoria alcista se vincula al ritmo de la acumulación y al nivel de la actividad económica, las contrarreformas y ofensivas auspiciadas con el objeto de reducir el costo salarial y la redefinición de la relación de México en el sistema capitalista mundial, “que ha implicado, por un lado, un proceso de desindustrialización consecuencia de la indiscriminada apertura externa a los flujos comerciales y de inversión y, por otro, una creciente especialización en procesos productivos intensivos en mano de obra no calificada.” (Aguilar, Barrios & Mariña, 2004: 113)

²⁸ En cualquier caso, no es fácil una delimitación cuantitativa de esta cuestión que nos limitamos a mencionar. Es imposible establecer una relación rigurosa en México porque los niveles de desempleo que reflejan las estadísticas son totalmente irrelevantes. Como bien afirman Rendón & Salas (1985: 23) “las llamadas tasas de ocupación y de desocupación, por sí solas, no pueden dar cuenta de las causas detrás de los cambios ni tampoco de la magnitud de los problemas de empleo.” La clave, en lo que respecta a la influencia que ejerce el EIR, está en una serie heterogénea de elementos como el desempleo, el trabajo por cuenta propia y el sector informal, la degradación de las condiciones de trabajo de la esfera del empleo asalariado, etc. Un intento de cuantificación de este proceso exigiría una investigación añadida. A este respecto debemos citar el estudio de Aguilar, Barrios & Mariña (2004), en el que estiman los componentes del EIR en México: la sobrepoblación fluctuante, relativa estancada y latente urbana en el período 1987-2003. Se puede observar como se incrementan en las fases recesivas, por lo que “se constata el desarrollo de un conjunto de tendencias que apuntan a la precarización del empleo y que parecen tener un carácter estructural.” (Ibíd.: 118) Por otra parte, Garavito (2001: 153-154) afirma que “según datos del INEGI, la economía informal absorbe el 56.7% de la Población Económicamente Activa (PEA), lo que significa que casi las dos terceras partes de ésta se encuentran en condiciones de consumo precario de su fuerza de trabajo, sin estabilidad, sin salario fijo, prestaciones y con jornadas fuera de los límites legales ya sea por su extensión o por encontrarse muy por debajo de las 48 horas semanales. Al respecto es bueno recordar que para contabilizar el empleo en los cálculos oficiales, basta que la persona haya laborado al menos una hora a la semana en que se levanta el dato (...) este aumento en el ejército de reserva es una excelente palanca de acumulación, no sólo por la vía del deterioro salarial, sino también por el lado del proceso de consumo de la fuerza de trabajo.”

Todo ello complementa la acción de la dinámica de la productividad en la determinación de la evolución de los salarios, fundamentalmente en los movimientos de corto plazo. A este respecto, resulta evidente para los años 1982-1984 y 1995-1996. En definitiva, la pauta de los salarios y la productividad es semejante en el perfil general, habida cuenta de la evolución relativamente superior de aquellos en la primera década, y la reestructuración regresiva en detrimento de los salarios en 1982-1988 y la posterior de 1995-1996. En el cuadro 12.5 realizamos una periodización en función de las fases de evolución de los salarios reales, cuya dinámica, como hemos comprobado, es susceptible de una división más nítida que en el caso de la productividad.

Cuadro 12.5
Tasas de variación acumulada (TVAc) y anual (TVA) promedio de la productividad (π) y los salarios brutos reales de los trabajadores productivos (SBR)
 Datos en porcentaje

Subperíodos	TVAc		TVA promedio	
	π	SBR	π	SBR
1970-1981	29,59	52,59	2,43	4,04
1981-1988	3,81	- 42,58	0,65	- 6,03
1988-1994	6,09	24,14	1,68	2,05
1994-1996	- 1,32	- 20,03	- 0,59	- 10,53
1996-2003	11,64	17,94	1,62	2,40

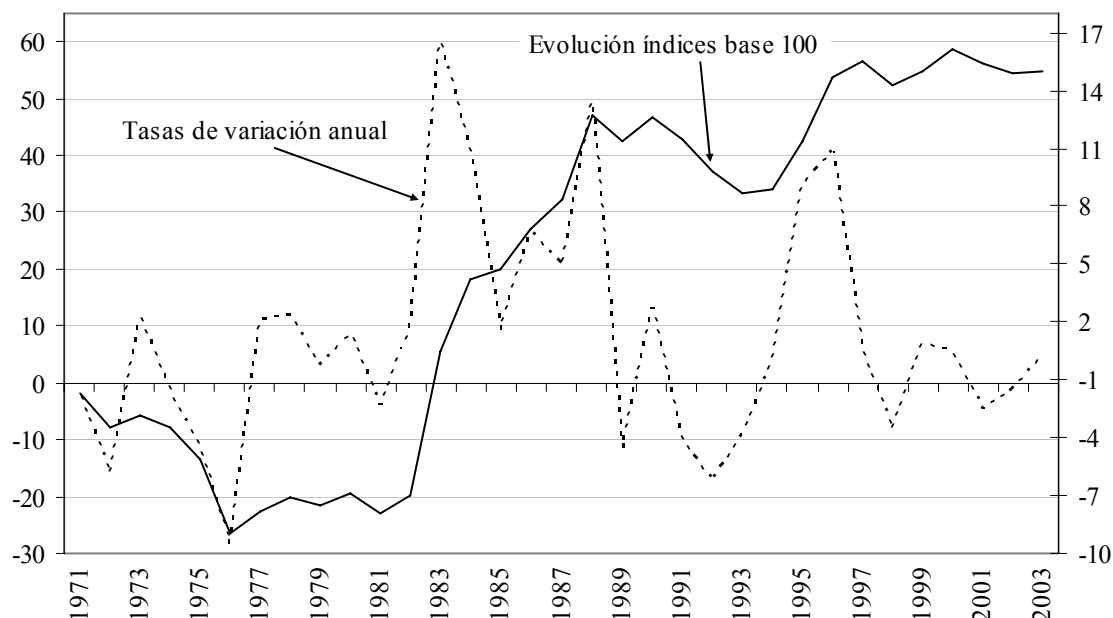
En la periodización que mostramos el sentido de la evolución salarial coincide con el de la productividad, pero de una forma más acentuada.²⁹ Los aumentos parciales de los salarios superan a los de la productividad en 1970-1981, 1988-1994 y 1996-2003, mientras que las caídas suponen amplias reestructuraciones en la pauta de apropiación del valor nuevo producido en 1981-1988 y 1994-1996. Este aspecto es cierto con la excepción visible de la década de los ochenta, si bien el leve incremento de la productividad es en realidad un estancamiento. En este sentido, la periodización elaborada introduce un sesgo en el análisis. Si tomamos el período 1983-1994, el incremento de la productividad de 19% es simultáneo a una caída de 4% en los salarios, lo que perdura en los seis años siguientes, si bien ya con un ligero aumento de aquella.

Estas diferencias en la evolución relativa de la productividad y los salarios se muestran en la gráfica 12.7. La línea “evolución índices base 100” indica la diferencia en las trayectorias relativas de los índices respectivos de ambas variables respecto de la

²⁹ Aunque, como ya señalamos, se puede considerar un subperíodo de 1983 a 2000 en el caso de la dinámica de la productividad.

productividad, mientras que la línea punteada expresa la diferencia en las TVA, que será positiva cuando la línea anterior sea ascendente.

Gráfica 12.7
Discrepancias de la productividad laboral y los salarios brutos reales
 Diferencias en la evolución de los índices base 100 [eje izda.]
 y las tasas anuales de variación [eje dcha.]



Se puede observar una tendencia hacia la paulatina intensificación de la discrepancia en el perfil de las variables en favor de la productividad. A pesar de que los salarios se vinculan en su movimiento al comportamiento de aquella, el retardo se acrecienta en el tiempo. Principalmente, acontece en los momentos críticos de los ochenta y mitad de los noventa, mientras que se reduce con la expansión efímera de 1988-1994. En la línea punteada se perciben con nitidez los subperíodos de regresión salarial en relación a la productividad que comentábamos. Además, debemos considerar que los lapsos en los que es positiva se corresponden con las alzas de la tasa de plusvalor, como veremos a continuación. Por ello, es cierto que los salarios se han ajustado a la situación desfavorable de la economía en términos de la productividad, pero lo han hecho en un grado extraordinario que ha superado, incluso, al comportamiento semi-estancado de la productividad social.

12.3. LA TASA DE PLUSVALÍA Y SUS DETERMINANTES

Una vez estudiada la evolución de los determinantes de la tasa de plusvalor, el paso siguiente exige vincularla al comportamiento de esta última. El cuadro 12.6 nos

proporciona información respecto las tasas de variación acumulada y promedio anual en la periodización establecida de la tasa de explotación, para esta variable y sus componentes. De esta forma nos permite ilustrar los principales períodos de fluctuación de dicho ratio en función de la productividad y los salarios.

Cuadro 12.6
Tasas de variación acumulada (TVAc) y anual (TVA) promedio de la tasa de plusvalor (pv'), la productividad laboral (π) y los salarios brutos reales del ámbito productivo (SBR)
 Datos en porcentaje

Subperíodos	TVAc			TVA promedio		
	pv'	π	SBR	pv'	π	SBR
1970-1976	- 22,37	20,27	46,64	- 4,02	3,16	6,69
1976-1990	119,51	15,24	- 37,33	6,00	1,07	- 3,03
1990-1993	- 18,83	0,68	15,69	- 6,70	0,23	4,99
1993-1996	35,49	0,93	- 18,19	10,88	0,37	- 6,25
1996-2003	- 3,04	11,64	17,94	- 0,37	1,62	2,40

Nótese que las expansiones de la cuota de plusvalía están asociadas a descensos de los salarios reales, en lugar de incrementos menores respecto la productividad. El momento de mayor aumento, los quince años que van de 1976 a 1990, cuando la tasa de plusvalor aumenta 119%, están presididos por un incremento sumamente leve de la productividad, lo que requirió de una degradación del poder adquisitivo del trabajador para que la tasa de explotación iniciara su senda ascendente.

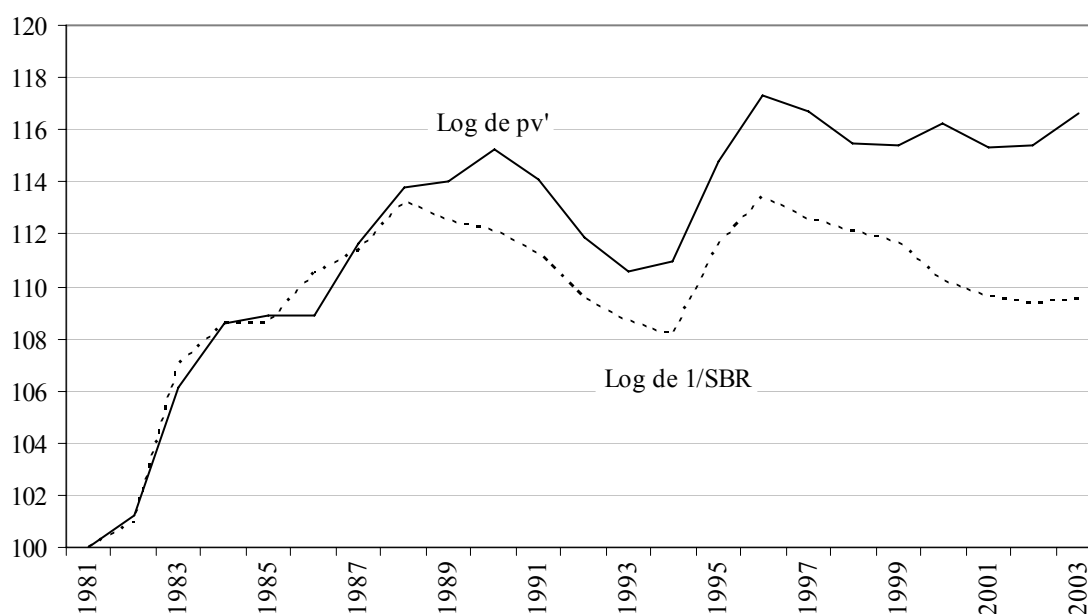
La reestructuración en la distribución de la renta en este subperíodo respondió asimismo a un plan ideado como ofensiva frente al trabajo.³⁰ Posteriormente, el descenso del ratio a principios de los noventa de una cuantía considerable, 6,7% de promedio anual, se debe íntegramente al alza salarial en vista del estancamiento productivo. A mitad de los

³⁰ Precisemos una cuestión. Resulta obvio que el salario en su acepción amplia, directa e indirecta, ha sido objeto de una ofensiva con el propósito de revertir su dinámica anterior. Por ejemplo, Guillén (1990: 83) afirma que “la política de austeridad aplicada por el gobierno de De la Madrid consideró que la restricción salarial constituía uno de los pilares de la lucha contra la inflación,” Mariña & Moseley (2001: 55) señalan que “la ofensiva contra los contratos colectivos en este período tuvo como uno de sus objetivos eliminar todo control de los trabajadores sobre los ritmos laborales,” mientras que González Martínez (2005: 64, 78) destaca la ofensiva del capital mediante topes salariales como estrategia para restaurar el crecimiento de la tasa de ganancia, modificándose asimismo la regulación del mercado de la fuerza de trabajo, en lo que destaca el cambio en la fijación de los incrementos salariales nominales. Si antes se vinculaban a la inflación pasada para corregir el poder adquisitivo, desde este momento se fijan respecto a la inflación esperada. Sin embargo, con esta apreciación no pretendemos introducir ningún factor *exógeno*, sino complementar el propio elemento explicativo de carácter *endógeno*. El salario se explica básicamente a partir del proceso de acumulación, como mostramos a continuación, ya que el descenso del volumen de fuerza de trabajo contratada incide sobre el EIR y de esta forma, sobre los propios salarios.

noventa (1993-1996) se produce la mayor tasa de variación anual promedio, que supera 10%, pero precisamente cuando la productividad se encuentra estancada, por lo que se fundamenta en la caída del salario. Los últimos años, finalmente, se caracterizan por una fluctuación de la tasa de plusvalor cuyo resultado global es una muy leve caída, lapso en el cual el deficiente comportamiento de la productividad se ve más que compensado por los salarios. Los tres subperíodos de caída en la tasa de plusvalor están presididos, al contrario, por incrementos de los salarios reales superiores en cuantía respecto de la productividad.

No obstante, esta periodización no coincide con la que caracteriza obviamente a las variables determinantes. A la luz de la tasa de plusvalía, debemos considerar que sólo en 1976-1981, y posteriormente en el bienio 1988-1990, el ascenso del ratio de explotación es simultáneo a un aumento del poder adquisitivo. En este sentido, existe cierta vinculación a partir de la reestructuración de la pauta de distribución del ingreso a principios de los ochenta en la dinámica opuesta de ambas variables.

Gráfica 12.8
Comparación de los logaritmos (log) de la tasa de plusvalor (pv') y de la inversa de los salarios brutos reales de los trabajadores productivos (1/SBR)
 Series en índices base 100 de 1981



La gráfica 12.8 representa la evolución de los índices base 100 de los logaritmos de la tasa de plusvalor y de la inversa del salario bruto real. La estrecha asociación en las trayectorias es patente sobre todo en el lapso 1981-1999, pues en los últimos años de la serie la recuperación de los salarios es paralela al estancamiento del ratio de explotación.

En consecuencia, la dinámica de la tasa de plusvalor depende no tanto de la evolución de la productividad, sobre cuya limitada expansión no puede apoyar su recuperación más que de forma parcial y limitada, sino sobre la modificación del patrón de distribución del ingreso, esto es, la caída del poder adquisitivo de la clase trabajadora.

El período de crisis en México se ha caracterizado por una modificación del patrón de distribución primaria de la renta, proceso ineludible en un contexto en el que la evolución de la productividad no ha sido satisfactoria. A pesar de que ha mostrado un cierto incremento, no permite sentar las bases de un alza sostenido de los salarios. Por consiguiente, se puede afirmar que existe una incapacidad para desarrollar las fuerzas productivas y así servirse del mecanismo de la plusvalía relativa. En este período de la economía mexicana se ha carecido de una simultaneidad en el alza de la tasa de plusvalor y la expansión de los salarios reales. Así, la vía utilizada ha sido más bien la que ha priorizado la plusvalía absoluta, una leve mejora de la productividad (o casi estancamiento en diversas fases) simultánea (o que ha requerido de) una regresión salarial para impulsar la tasa de plusvalía.³¹ En conclusión, se puede adelantar que uno de los obstáculos estructurales para reanudar la acumulación y la expansión de los salarios reales radica en el deficiente comportamiento de la productividad social de la fuerza de trabajo.³²

12.4. ANEXO. EL COSTE LABORAL UNITARIO Y EL SALARIO RELATIVO

Otra forma de expresar la distribución primaria de la renta entre capital y trabajo es mediante el coste laboral real unitario (CLRU). Este índice puede tomar diversas formas según el ámbito de análisis, aunque en nuestro caso nos limitamos a la esfera productiva de la economía. El CLRU expresa el coste laboral por unidad de producto y viene representado por el ratio entre el salario real (w) y la productividad laboral (π).

$$CLRU = \frac{w}{\pi}$$

³¹ Garavito (2001: 144) señala que “la política de desregulación se dio efectivamente en todos los mercados, menos en uno: el laboral. Los topes salariales, esto es el control del precio de la fuerza de trabajo, en el mar de la desregulación, dio origen al mecanismo de expropiación del fondo de consumo obrero por parte del fondo de acumulación del capital.”

³² Véase la misma conclusión en Kato (1997).

Así pues, el CLRU cuantifica la parte de cada unidad de producto de la empresa capitalista que representa el coste laboral. Si descomponemos esta expresión llegamos a una formulación en términos agregados en función de la percepción de ingreso de los trabajadores (RA) respecto al producto total (Q) y los deflactores de precios.

$$CLRU = \frac{w}{\pi} = \frac{\frac{RA/dP_C}{N}}{\frac{Q/dP_Q}{N}} = \frac{RA}{Q} \cdot \frac{dP_Q}{dP_C}$$

Si esta fórmula la representamos en términos de la teoría laboral del valor, identificando la remuneración de asalariados con el capital variable (v), y el producto total con el valor nuevo (VN), la relacionamos con nuestra categoría del salario relativo.

$$CLRU = \frac{RA}{Q} \cdot \frac{dP_Q}{dP_C} = \frac{v}{VN} \cdot \frac{dP_Q}{dP_C} \Rightarrow CLRU = SR \cdot \frac{dP_Q}{dP_C}$$

El CLRU se erige en la expresión microeconómica del salario relativo (Guerrero, 1989: 548), o dicho de otra forma, la categoría del salario relativo (SR) expresa el coste laboral real unitario en el supuesto de una tendencia hacia la convergencia de los deflactores de precios.³³

En el cuadro 12.7 se exponen nuestras estimaciones del salario relativo para 1970-2003. De la misma forma que en el caso de la tasa de plusvalía, mostramos dos medidas, la del SR propiamente dicho o general, que relaciona el capital variable con el valor nuevo, y el $SR_{emp/cap}$, el cual se basa en el capital variable y el valor nuevo de la esfera capitalista. Los datos evidencian la tendencia descendente del SR en la economía mexicana, lo que en cualquier caso se corresponde con el alza de la tasa de plusvalor. En 2003, el SR resulta apenas 67% respecto de 1970, y de 58% sobre el valor máximo de 1976. Los niveles mínimos se alcanzan en 1996, cuando desciende hasta 56% del valor de dos décadas atrás. En el caso del SR_{cap} , el análisis general es equivalente, si bien el descenso es ligeramente menos profundo. Como es evidente, la evolución es inversa a la mostrada por la tasa de plusvalor. La comparación de los perfiles del SR y el SR_{emp} se puede visualizar en la gráfica 12.9.

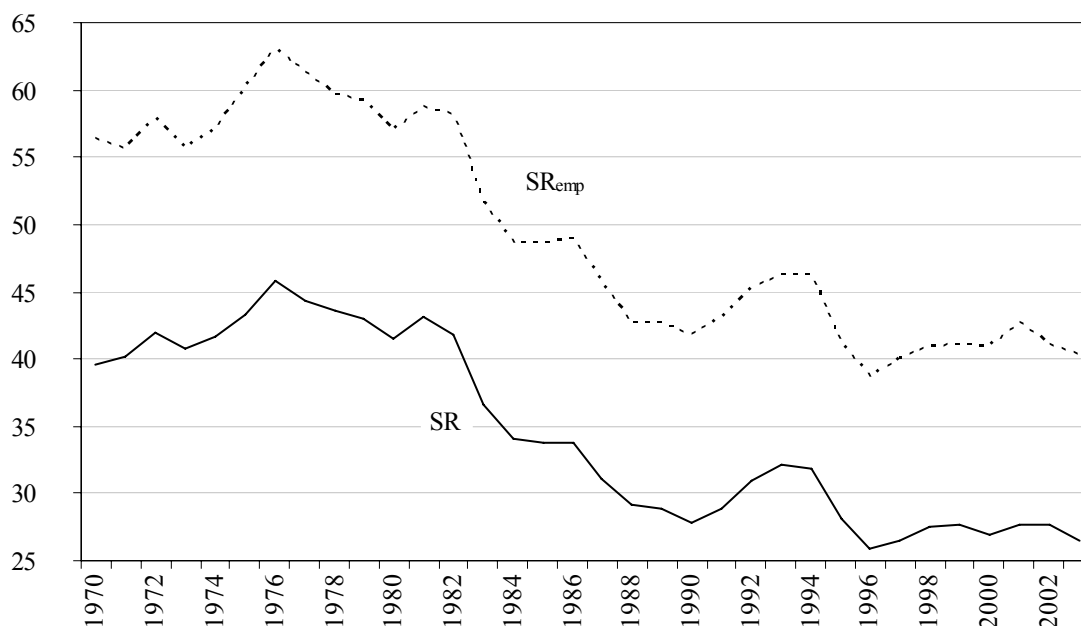
³³ En verdad, sería necesario, como bien afirma Nieto (2005: 530-531) y destacamos en el capítulo 9 sobre el capital variable, “corregir las partes relativas ajustando su valor por medio de un índice de la evolución de la proporción que cada grupo representa en el total de la población ocupada. De esta manera se evita que el efecto de la rápida asalarización de la población ocupada distorsione la verdadera tendencia distributiva, ya que el aumento relativo de los asalariados puede llegar a compensar en determinados períodos el descenso simultáneo de su participación individual en el producto de su trabajo.” Sin embargo, por carencia de datos renunciamos a ello.

Cuadro 12.7
Expresiones del salario relativo
 Datos en porcentaje

	SR	Índices		SR _{cap}	Índices	
1970	39,63	100		56,43	100	
1971	40,18	101,38		55,57	98,47	
1972	41,89	105,70		57,83	102,48	
1973	40,71	102,73		55,60	98,53	
1974	41,68	105,17		57,05	101,09	
1975	43,31	109,27		60,16	106,61	
1976	45,82	115,61	100	63,08	111,78	100
1977	44,34	111,89	96,78	61,29	108,60	97,16
1978	43,60	110,00	95,15	59,63	105,66	94,53
1979	42,95	108,38	93,75	59,13	104,79	93,74
1980	41,57	104,90	90,74	57,04	101,08	90,43
1981	43,16	108,91	94,20	58,73	104,07	93,10
1982	41,87	105,64	91,38	58,15	103,04	92,18
1983	36,58	92,30	79,83	51,65	91,52	81,87
1984	34,10	86,05	74,43	48,70	86,30	77,20
1985	33,79	85,25	73,74	48,60	86,13	77,05
1986	33,79	85,26	73,74	48,89	86,63	77,50
1987	31,10	78,48	67,88	45,65	80,89	72,36
1988	29,14	73,52	63,59	42,64	75,56	67,60
1989	28,89	72,90	63,06	42,76	75,77	67,79
1990	27,81	70,17	60,70	41,78	74,03	66,23
1991	28,83	72,74	62,92	42,97	76,14	68,12
1992	30,92	78,02	67,48	45,17	80,04	71,60
1993	32,19	81,21	70,25	46,26	81,97	73,33
1994	31,80	80,25	69,41	46,27	82,00	73,36
1995	28,19	71,14	61,53	41,12	72,87	65,19
1996	25,94	65,46	56,62	38,75	68,67	61,43
1997	26,47	66,78	57,77	40,03	70,93	63,46
1998	27,56	69,54	60,15	40,98	72,62	64,97
1999	27,66	69,80	60,38	41,00	72,65	65,00
2000	26,90	67,87	58,71	40,93	72,54	64,89
2001	27,73	69,96	60,52	42,70	75,66	67,69
2002	27,62	69,69	60,28	41,05	72,74	65,07
2003	26,54	66,96	57,92	40,25	71,32	63,80

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE y SCNM

Gráfica 12.9
Trayectorias de los salarios relativos (SR y SR_{emp})
 Series en porcentaje



Según era de esperar, ambas expresiones del salario relativo se mueven de forma paralela con una marcada tendencia descendente. A continuación, en el cuadro 12.8 se muestran los datos de los índices de precios relevantes en la medida del CLRU. Comparamos los deflatores de la cesta de consumo de los trabajadores frente al relativo al producto, según la estructura del correspondiente a los precios de 1993, tanto en base 100 de dicho año como al inicio de la serie, 1970. En el epígrafe “diferencia” del cuadro 12.8 se expone el porcentaje de alejamiento del INPC respecto del dP_Q en relación a este último. Los valores negativos indican que este último índice es superior al del consumo. Por otra parte, el último ratio mide la relación del deflactor del PIB respecto al INPC, por ser el utilizado en el ajuste de nuestra medida del salario relativo para hallar los CLRU. Los valores superiores a 1,00 se corresponden con los datos negativos de la diferencia.

Cuadro 12.8
Índices de precios de los costes laborales reales unitarios

Datos en índices base 100 en 1993

Años	INPC	dP _Q	INPC	dP PIB	Diferencia	B/A
	A	B	Índices			
1970	0,09	0,10	100	100	- 6,17	1,07
1971	0,10	0,10	105,47	105,88	- 6,53	1,07
1972	0,10	0,11	110,68	112,48	- 7,66	1,08
1973	0,11	0,12	124,06	126,93	- 8,29	1,09
1974	0,14	0,15	153,56	155,78	- 7,50	1,08
1975	0,16	0,18	176,51	180,34	- 8,16	1,09
1976	0,19	0,21	204,44	215,62	- 11,03	1,12
1977	0,24	0,28	263,86	281,16	- 11,94	1,14
1978	0,29	0,32	309,92	328,29	- 11,42	1,13
1979	0,34	0,39	366,30	394,71	- 12,92	1,15
1980	0,43	0,50	462,83	507,98	- 14,51	1,17
1981	0,55	0,63	592,12	640,19	- 13,21	1,15
1982	0,87	1,01	940,95	1.030,10	- 14,29	1,17
1983	1,75	1,93	1.899,55	1.962,03	- 9,16	1,10
1984	2,90	3,07	3.142,78	3.121,55	- 5,53	1,06
1985	4,58	4,81	4.957,69	4.892,71	- 4,92	1,05
1986	8,52	8,36	9.232,88	8.494,58	1,99	0,98
1987	19,76	20,03	21.404,34	20.358,07	- 1,34	1,01
1988	42,31	39,95	45.840,02	40.613,48	5,91	0,94
1989	50,78	50,55	55.011,63	51.387,53	0,45	1,00
1990	64,31	64,77	69.673,15	65.843,09	- 0,71	1,01
1991	78,88	79,83	85.462,73	81.152,02	- 1,18	1,01
1992	91,11	91,33	98.716,21	92.846,86	- 0,24	1,00
1993	100,00	100,00	108.342,48	101.660,82	-	1,00
1994	106,97	108,27	115.889,42	110.070,03	- 1,21	1,01
1995	144,40	149,26	156.449,86	151.736,48	- 3,25	1,03
1996	194,05	195,15	210.234,79	198.387,20	- 0,56	1,01
1997	234,07	229,71	253.597,03	233.528,93	1,90	0,98
1998	271,35	265,02	293.990,96	269.420,09	2,39	0,98
1999	316,36	305,12	342.751,15	310.187,20	3,68	0,96
2000	346,39	342,14	375.283,62	347.817,52	1,24	0,99
2001	368,44	362,06	399.180,69	368.077,61	1,76	0,98
2002	386,98	387,33	419.262,41	393.766,54	- 0,09	1,00
2003	404,57	420,14	438.325,84	427.121,10	- 3,71	1,04

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, INPC y SCNMI

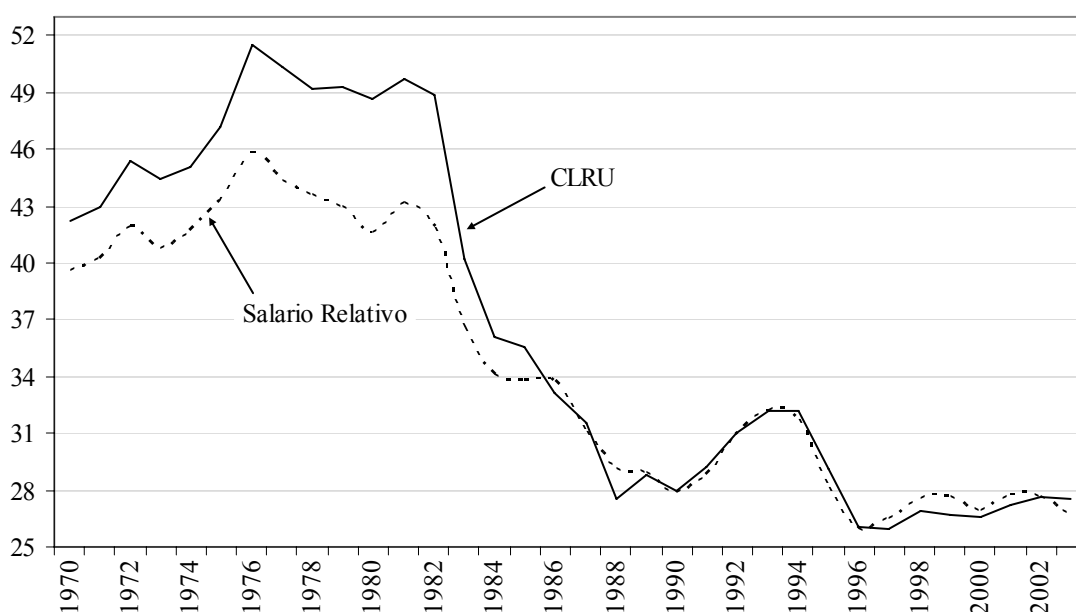
Ambos índices de precios tienen un comportamiento semejante. Las sensibles divergencias existentes entre estos deflatores explican la diferencia que encontramos entre la serie de los CLRU y el salario relativo. Según se comprueba, fundamentalmente esta incidencia de la relación de deflatores afecta al subperíodo 1976-1983, en el cual el INPC se sitúa un 10-14% por debajo del dP_Q.³⁴

³⁴ Esta discrepancia será asimismo relevante cuando se comparen la productividad y los salarios reales.

Cuadro 12.9
Los costes laborales reales unitarios (CLRU)
 Datos en porcentaje

Años	CLRU	Años	CLRU	Años	CLRU
1970	42,24	1981	49,73	1992	30,99
1971	42,98	1982	48,84	1993	32,19
1972	45,37	1983	40,26	1994	32,19
1973	44,39	1984	36,10	1995	29,14
1974	45,06	1985	35,54	1996	26,09
1975	47,15	1986	33,13	1997	25,97
1976	51,50	1987	31,53	1998	26,91
1977	50,35	1988	27,51	1999	26,68
1978	49,21	1989	28,76	2000	26,57
1979	49,33	1990	28,01	2001	27,25
1980	48,63	1991	29,17	2002	27,64
				2003	27,56

Gráfica 12.10
El salario relativo (SR) y los costes laborales reales unitarios (CLRU)
 Series en porcentaje



El perfil de ambos índices es paralelo. La diferencia del principio de la serie de debe, como destacamos, a la diferente evolución de los deflatores de precios. Sin embargo, existe un incremento de los CLRU en 1970-1976, con niveles absolutos superiores al SR, y además, con un alza superior, de 21%. Por tanto, la medida de los CLRU indica un coste salarial más elevado en el período, principalmente, de 1970-1982, con un incremento superior en 1970-1976 y un estancamiento en la segunda mitad de la década. Concluimos afirmando que nuestro período de análisis (1970-2003) se caracteriza, en lo que se refiere a la distribución primaria de la renta, por una caída del coste laboral por unidad de producto, con la única excepción del sexenio inicial.

13. LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

El segundo determinante o componente de la tasa de beneficio lo constituye la composición del capital. Si la tasa de plusvalía aludía a la distribución del ingreso, esta variable hace referencia primordialmente a la dimensión tecnológica. En este capítulo, por tanto, presentamos nuestras estimaciones de las distintas expresiones de la composición del capital, interrelacionadas entre sí y en ligazón con la rentabilidad capitalista.

Hemos visto que el capital invertido en la producción se compone de una parte constante y otra variable. La composición de capital representa las condiciones técnicas de la producción, esto es, la relación en la que se encuentra el desembolso en medios de producción (C) y en fuerza de trabajo (V). Esta razón es de la mayor importancia ya que en el proceso de acumulación existe una tendencia alcista de C/V, pero sólo la fracción variable incrementa el valor total del capital (Shaikh, 1987c: 304). Por ello, esta controvertida cuestión resulta esencial en algunos de los aspectos más relevantes y polémicos de la teoría marxista.¹ La composición del capital permite, en definitiva, ilustrar las tendencias de la producción capitalista, su rentabilidad y la relación entre capital y trabajo.

Marx distingue tres conceptos de composición del capital: técnica, en valor y orgánica. Si el primer término no parece ofrecer demasiadas dificultades, no sucede lo mismo respecto a los dos últimos, como comprobaremos con posterioridad.

13.1. LA COMPOSICIÓN TÉCNICA DEL CAPITAL

El término composición técnica del capital (CTC) o “mecanización” enfoca la relación desde la perspectiva de la materia y la caracteriza en función de la masa de medios de producción y de fuerza de trabajo. Según Marx (K, I/3: 69) “del lado de la materia, (...) cada capital se divide en medios de producción y fuerza de trabajo viva; esta composición

¹ Según destaca Saad-Filho (1993: 128), quien hace referencia a “la discusión del uso de las máquinas en la industria y la acumulación de capital, la transformación de valores en precios de producción, la ley de la tendencia de la tasa de beneficio a caer, y la distinción entre varios tipos de renta,” mientras que Fine & Harris (1979: 72) señalan que “para comprender la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia de Marx es indispensable un planteamiento claro de las diferencias entre tres ideas distintas de la composición del capital.” Shaikh, op. cit.: 307, añade, además, el mantenimiento del ejército industrial de reserva. Por otra parte, en el marco del análisis de la ley general de la acumulación capitalista, o lo que es lo mismo, la influencia que ejerce el crecimiento del capital en la suerte de la clase obrera, Marx (K, I/1: 69) afirma que “en este estudio, el factor más importante es la composición del capital y los cambios que experimenta en el transcurso del proceso de acumulación.”

viene determinada por la relación existente entre la masa de los medios de producción empleados, de un lado, y la cantidad de trabajo necesaria para su empleo, por otro.” La CTC es una relación material y se erige, por tanto, en el verdadero fundamento de la composición en valor y materializada.² En este sentido, se vincula a los elementos del capital en tanto que valores de uso, conformando así un indicador puramente técnico de la producción.

Esta definición de Marx implica la inconmensurabilidad de la CTC, ya que la heterogeneidad de las masas en relación inhabilita cualquier intento de medida exacta.³ No obstante, y aun reconociendo este hándicap, se puede estimar, y en verdad se suele llevar a cabo en la literatura,⁴ un indicador mediante una aproximación a la homogeneización de las unidades de medida del numerador y el denominador. De hecho, los trabajos empíricos tradicionalmente han calculado índices de la masa de ambos términos. Para el capital constante existe la dificultad de establecer un criterio de medida física de su valor de uso, por lo que se ha utilizado su aspecto de valor midiéndolo en precios constantes (K_k), mientras que en el caso del capital variable se pueden utilizar las horas de trabajo o, más comúnmente, el número de trabajadores productivos (N_p) que emplea dicho capital. Como observamos, es una expresión análoga al ratio capital-trabajo.

$$CTC = \frac{K}{N_p} \cdot \frac{1}{dP_K} = \frac{K_k}{N_p}$$

En el período 1970-2003 existe una nítida tendencia ascendente en la CTC. Este ratio casi se triplica, pasando de 40 a 106 mil pesos por trabajador asalariado productivo. En índices base 100 de 1970, en el último año de la serie llega hasta 261, lo que significa un incremento acumulado de 161%. Esta evolución se puede cuantificar en el cuadro 13.1 y visualizar en las series expuestas en la gráfica 13.1.

² Como afirma Shaikh (1987c: 304) “los (vectores de) las proporciones técnicas en las que varias máquinas y materiales se combinan con el trabajo (...) se encuentran detrás claramente de la composición en valor c/v (...) la composición técnica es la medida interna de la composición del capital.”

³ Valle (1984) es un autor crítico que no acepta la definición de Marx. Afirma que “al pretender entender la composición técnica como razón entre un agregado heterogéneo de mercancías y el trabajo, se viola un principio lógico elemental planteado por el propio Marx; el de que lo único común que hay en las mercancías es el ser productos del trabajo humano.” (Ibíd.: 23)

⁴ Véase por ejemplo Shaikh (1978a: 325), Guerrero (1989: 676) o Wolff (2001: 317), entre otros.

Cuadro 13.1

La composición técnica del capital (CTC)

Datos en miles de pesos constantes de 1993 por trabajador productivo

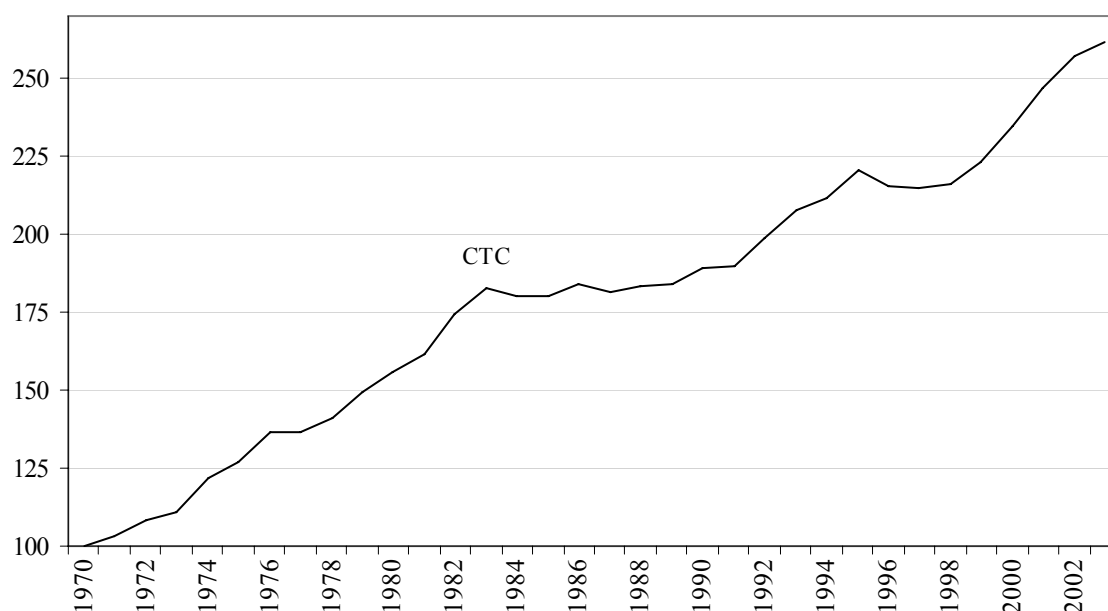
Años	CTC	Índice	TVA	Años	CTC	Índice	TVA
1970	40,70	100,00		1987	73,99	181,77	- 1,09
1971	41,98	103,12	3,12	1988	74,64	183,37	0,88
1972	44,11	108,37	5,09	1989	74,87	183,94	0,31
1973	45,12	110,85	2,28	1990	76,88	188,88	2,69
1974	49,52	121,66	9,76	1991	77,32	189,97	0,58
1975	51,77	127,20	4,55	1992	81,04	199,09	4,80
1976	55,52	136,39	7,23	1993	84,53	207,66	4,31
1977	55,49	136,32	- 0,05	1994	86,25	211,91	2,04
1978	57,43	141,10	3,51	1995	89,87	220,78	4,19
1979	60,70	149,12	5,68	1996	87,65	215,34	- 2,46
1980	63,33	155,58	4,33	1997	87,52	215,02	- 0,15
1981	65,81	161,69	3,93	1998	87,87	215,86	0,39
1982	71,03	174,50	7,93	1999	90,75	222,95	3,28
1983	74,30	182,52	4,60	2000	95,44	234,48	5,17
1984	73,25	179,96	- 1,40	2001	100,47	246,82	5,26
1985	73,45	180,46	0,28	2002	104,75	257,35	4,26
1986	74,80	183,77	1,84	2003	106,64	261,97	1,80

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006), SCNM

Gráfica 13.1

Evolución de la composición técnica del capital (CTC)

Serie en índices base 100 en 1970



La trayectoria netamente alcista de la CTC puede dividirse en varias fases. En el cuadro 13.2 los mostramos en términos de las variaciones acumuladas y anuales promedio en porcentaje, tanto de la CTC como de sus componentes, el acervo de capital fijo (K) y la fuerza de trabajo (N).

Cuadro 13.2

Tasas de variación acumulada (TVAc) y anual (TVA) promedio de la composición técnica del capital (CTC), el acervo de capital (K) y el empleo productivo (N)

Datos en porcentaje

Subperíodos	TVAc			TVA promedio		
	CTC	K	N	CTC	K	N
1970-1983	82,52	155,24	39,84	4,77	7,51	2,66
1983-1991	4,08	11,77	7,39	0,51	1,41	0,91
1991-1995	16,22	12,86	- 2,90	3,84	3,09	- 0,70
1995-1998	- 2,23	12,38	14,94	- 0,74	3,98	4,75
1998-2003	21,36	26,51	4,24	3,96	4,82	0,84

Podemos distinguir tres subperíodos en la evolución de la CTC: i) la primera, caracterizada por un destacable incremento sostenido durante los 13 años iniciales de la serie, con una tasa de variación acumulada de 82% y anual promedio cercana a 5%; ii) la segunda, en 1983-1991, presidida por un estancamiento de la misma.⁵ En los primeros seis años, hasta 1989, la TVA acumulada fue tan sólo de 0,77%; iii) finalmente, en los noventa y hasta el final de la serie, la CTC renueva su impulso ascendente, si bien existen igualmente tres subfases debido al breve lapso intermedio de 1995-1998. En 1991 se inicia una cierta recuperación, pero tímida porque su TVA promedio es inferior a la registrada en la primera fase de la serie de 1970-1983. Durante el trienio posterior a la crisis de 1995 la CTC llega a retroceder 2,2%, y no será sino en el último lustro que recupere una senda de crecimiento cercana a 5% de alza promedio anual. En esta tercera parte de 1991-2003, el incremento acumulado de la CTC es 37,91%, con una tasa anual promedio inferior a 3%, en concreto 2,74%, valores sustancialmente inferiores a los de 1970-1983.

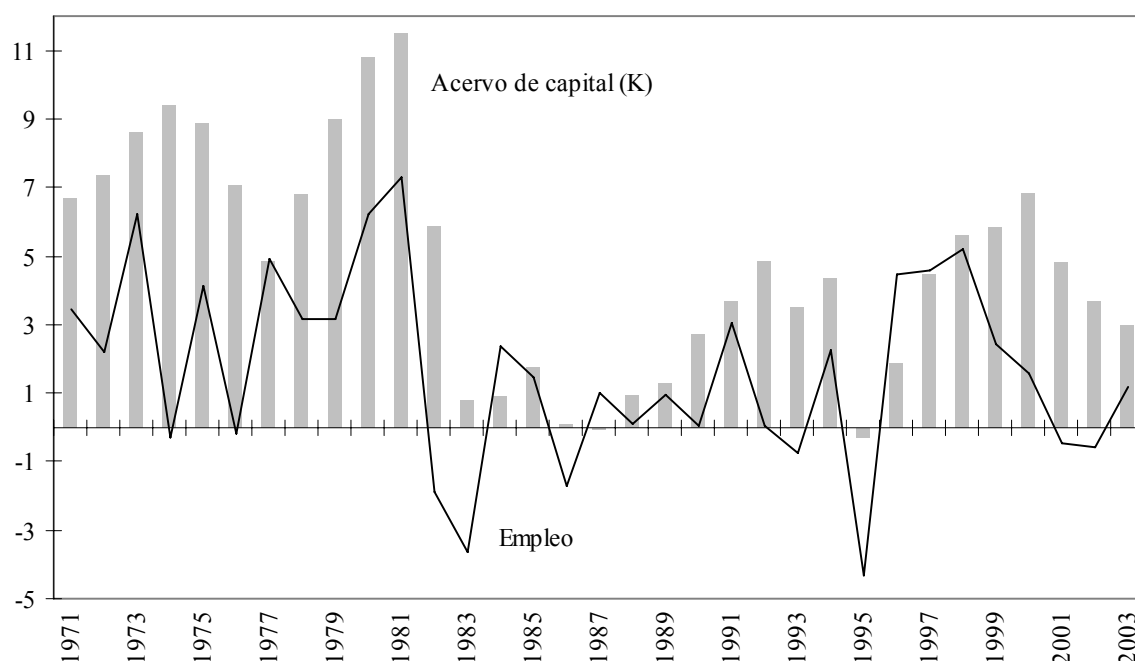
Asimismo, la evolución de los determinantes de la CTC resulta ilustrativa. Durante la primera fase el grado de mecanización se encuentra gobernado principalmente por la evolución ascendente y relativamente predominante del acervo de capital invertido.

⁵ En lo que respecta la cuestión de la capacidad instalada, es plausible suponer que en el momento de aparición de la crisis disminuye la utilización de ésta y se despiden obreros, mientras que con posterioridad la recuperación se inicia sin modificaciones en el acervo de capital y con cierta contratación de trabajadores. Expresado de otra forma, existiría una cierta relación inversa en el movimiento de la CTC y el ratio de capacidad utilizada, como asume Moseley (1991: 60). De hecho, los ajustes en el corto plazo se llevan a cabo con las variaciones de este tipo. González & Mariña (1996), en su análisis de los indicadores técnicos y de productividad, sostienen asimismo que “fluctúan conforme transcurre el ciclo económico, no sólo por cambios en los requerimientos técnicos de capital por unidad de trabajo y por unidad de producto, sino ante variaciones en el grado de utilización de la capacidad instalada. Cuando la planta se utiliza más plenamente, generalmente en fases de expansión, tienden a disminuir los valores observados de ambos indicadores; en cambio, dichos valores tienden a aumentar durante fases contractivas, cuando disminuye el grado de utilización de la planta.” (Ibíd.: 324) Esta cuestión se evidencia en la trayectoria de la CTC que se muestra.

En verdad, se oculta que es hasta 1982 que el impulso alcista del acervo de capital determina a la CTC en su alza, ya que en 1983 empieza a estancarse. Expresado de otra forma, el aumento de la mecanización se basa en alzas superiores del acervo de capital respecto de la fuerza de trabajo, si bien éstas son importantes pero moderadas, 2,66% anual, lo que se corresponde con una cierta dinámica “normal” del proceso de acumulación. El empleo retrocede desde 1982 mientras que el acervo de capital hace lo propio a partir del año siguiente. En 1983 el incremento de la CTC se deriva ya de la caída del trabajo, y en los años siguientes las tres partidas se encuentran estancadas. La paralización en la evolución de la mecanización obstaculiza por su parte la expansión del empleo.

Desde 1991 la recuperación de la CTC se funda en la caída o estancamiento del número de trabajadores empleados. Se puede asegurar que, en cierto sentido, existe una relación inversa entre el empleo (N) y la CTC, lo que nos muestra ya los problemas de la acumulación. Cuando la magnitud de N se incrementa, como sucede en 1995-1998, el acervo de capital no puede compensarlo y descende la CTC.

Gráfica 13.2
Tasas de variación anual del acervo de capital (K) y el empleo productivo (N)
Series en porcentaje



Existe una poderosa diferencia en los dos períodos de incremento de la CTC, visible en la gráfica 13.2. Las tasas son perceptiblemente menores en los noventa, y sólo

en 1994 y 1999 (y parcialmente en 1991) el capital invertido y el empleo se expanden a tasas algo significativas y que redunden en un incremento de la composición técnica.⁶

En conclusión, el aumento normal de la CTC, en tanto que resultado de una acumulación de acervo de capital fijo relativamente superior al empleo, se circunscribe básicamente al período 1970-1982. Posteriormente, viene un período de estancamiento originado por la paralización de la expansión del acervo de capital, y en consecuencia del empleo. En la década de los noventa, sin embargo, la senda de la CTC depende en cierta manera del comportamiento de aquel (N), en el sentido de que sólo crece si éste disminuye o se estanca (salvo las excepciones reseñadas). En efecto, el aumento de la CTC procede del incremento del acervo de capital, como es de esperar, pero sólo en tanto no origine una consiguiente expansión del trabajo contratado.

Entendemos que lo expuesto es un rasgo sintomático de un período de crisis: i) las alzas de la CTC fundadas en retrocesos del empleo indican obstáculos a la acumulación que se manifiestan en el despido (o paralización de la contratación) de trabajadores, reducción de la utilización de la capacidad instalada, así como procesos de reestructuración productiva; ii) el proceso inverso, descensos originados en el incremento superior del trabajo evidencian los ajustes posteriores a la crisis, cuando aumentos moderados del acervo de capital se vinculan con incrementos superiores del número de trabajadores ya que se aprovecha capacidad instalada previamente no utilizada. En definitiva, esta “dependencia” de la CTC respecto de la evolución del empleo la interpretamos como una manifestación de la crisis de acumulación. Por esta razón, consideramos que la base de la recuperación del grado de mecanización de la economía es sumamente frágil en la década de los noventa.

13.2. LA COMPOSICIÓN EN VALOR DEL CAPITAL

13.2.1. LA PERSPECTIVA DEL VALOR: COMPOSICIÓN EN VALOR Y ORGÁNICA

El análisis de la composición del capital desde la perspectiva del valor nos ofrece dos definiciones, la composición en valor (CVC) y orgánica (COC). La distinción entre estos términos no es en modo alguno sencilla debido a que Marx carece de una argumentación

⁶ No obstante, ni el empleo alcanza 3% de incremento anual ni el acervo de capital 6%.

clara al respecto, lo que ha suscitado numerosas controversias entre sus continuadores. En el tercer tomo del primer libro de *El Capital* se encuentra la tradicional definición y relación entre estas magnitudes. En primer lugar, Marx (K, I/3: 69) caracteriza así a la CVC: “del lado del valor, se determina mediante la proporción en que se divide en capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de los salarios.”

Un primer problema surge con la disyuntiva entre la utilización de variables fondo o flujo. La medida del capital constante nos parece obvio que debe establecerse como un acervo,⁷ pero no así en lo que se refiere al capital variable. En esta investigación optamos por una medida flujo de este último a la hora de estimar la composición en valor. Existen razones teóricas (y además carencias estadísticas) para rechazar una medida acervo del capital variable.⁸ Además, como los cálculos que efectuamos de la tasa de plusvalía son asimismo en términos de flujo de plusvalor y de capital variable, parece apropiado identificar la CVC como el denominador que vamos a utilizar en el análisis de la rentabilidad capitalista.⁹

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{pv/v}{K/v} = \frac{pv'}{CVC}$$

Por estos motivos, la expresión de nuestra medida de la CVC relaciona el acervo de capital (K) y el flujo de capital variable (v).¹⁰ Nótese que el acervo “K” lo definimos como el capital invertido en la producción, compuesto por el capital productivo, mercancías y dinerario {[P]+[M]+[D]} (Duménil, 1977: 242).

$$CVC = \frac{C}{v} = \frac{K}{v} = \frac{\{[P]+[M]+[D]\}}{v}$$

Los elementos constituyentes de la CVC los presentamos en precios corrientes, lo que nos permite capturar las modificaciones que surgen de la variación en los índices de

⁷ Es cierto que Marx utiliza en sus ejemplos medidas flujo. Pero esta opción no debe entenderse de forma unilateral, pues en sus ejemplos asume que todo el capital invertido se consume en el año, es decir, que está constituido sólo por capital circulante. Así, bajo el supuesto de un período de rotación de un año, las magnitudes flujo y fondo coinciden.

⁸ Las razones teóricas fueron expuestas anteriormente en el epígrafe 10.2.2.

⁹ De forma similar se expresa Cámara (2003: 359): “hemos optado por definir la CVC como el ratio entre el stock de capital constante y el flujo de capital variable, simplemente porque la medida así definida es directamente el componente de la tasa de beneficio.” Igualmente, este autor proporciona sólidas razones teóricas, y no solamente pragmáticas, para su procedimiento.

¹⁰ Coincidimos con autores como Gillman (1957: 62), Mage (1963: 38), Robinson (1978: 5-6), Duménil (1975: 204ss; 1981: 242), Guerrero (1989: 664-665) y Cámara (2003: 359).

precios, originados a su vez en el cambio técnico. Si la productividad evoluciona de forma similar en los departamentos I y II, de tal forma que los ratios de valor promedio de los medios de producción y los bienes de consumo sean los mismos, la CVC refleja la evolución de la CTC. Sin embargo, la composición en valor no sigue el mismo ritmo que la mecanización, sino que lo hará a un ritmo más lento por la modificación del valor de las mercancías.¹¹

Por otra parte, la definición de la composición orgánica (COC) constituye el aspecto más difícil y controvertido. Marx no aborda sistemáticamente su conceptualización en relación a su distinción de la CVC, carece de claridad expositiva y sus textos se prestan a diversas interpretaciones.¹² Nuestro planteamiento, reconocemos, también constituye una interpretación subjetiva no exenta de puntos en discordia con el planteamiento de Marx en ciertas partes de su obra.

En el mismo párrafo del primer libro de *El Capital* en el que Marx define la CTC y la CVC, expone su relación recíproca, de la cual surge el concepto de composición orgánica: “llamo a la composición de valor¹³ del capital, en tanto está determinada por su composición técnica y refleja las variaciones de ésta: la composición orgánica del capital.” (K, I/3: 69)¹⁴ Señala asimismo que cuando en lo sucesivo mencione la composición del capital en abstracto, hará referencia a la COC. De esta definición extraemos dos ideas: i) la composición orgánica es la composición en valor; ii) pero únicamente en la medida que venga *determinada* por y *refleje* las modificaciones de la composición técnica. Posteriormente, en el tercer libro de *El Capital*, Marx analiza los elementos de la COC, el capital constante y variable:

Así pues, en el capital variable presuponemos que es el índice de una cantidad determinada de fuerza de trabajo, de un determinado número de obreros o de masas determinadas de trabajo vivo puesto en movimiento. En la sección anterior se ha visto que el cambio en la magnitud de valor

¹¹ Remitimos al epígrafe 13.2.4.

¹² Señalemos que las definiciones de las tres dimensiones de la composición del capital sólo aparecen en la tercera edición alemana del libro I de *El Capital*, que data de 1883. No obstante, en el párrafo que suprime Engels en la edición mencionada, Marx definía la COC como la relación de valor entre el capital invertido en medios de producción y el desembolsado en fuerza de trabajo, que se refiere únicamente a la fracción pagada de la jornada laboral, lo cual apoya la interpretación que procedemos a justificar.

¹³ En la edición de Akal que utilizamos en la tesis viene escrito erróneamente “técnica”, cuando en realidad el sentido de la afirmación de Marx se refiere al valor, como así aparece en las ediciones de Siglo XXI y Fondo de Cultura Económica cotejadas.

¹⁴ En el sexto volumen de *El Capital*, Marx (K, III/6: 190) proporciona una definición similar: “la composición de valor del capital, en cuanto viene determinada por su composición técnica y la refleja, es lo que llamamos composición orgánica del capital.”

del capital variable no representa posiblemente más que un precio mayor o menor de la misma masa de trabajo; pero aquí desaparece, pues la plusvalía y la jornada de trabajo se consideran constantes, y el salario se considera dado para un determinado tiempo de trabajo. En cambio, una diferencia en la magnitud del capital constante puede ser también índice de un cambio en la masa de los medios de producción puestos en movimiento por una cantidad determinada de fuerza de trabajo; mas también puede provenir de la diferencia de valor que tienen los medios de producción puestos en movimiento en una esfera de producción como distintos a los de otra. Por consiguiente, hay que tener en cuenta ambos puntos de vista. (Marx, K, III/6: 190)

Como podemos apreciar, este párrafo contiene diferentes posibilidades interpretativas que en el siguiente anexo abordamos.¹⁵ Marx señala que esta determinación de la COC por la CTC obliga a que exista una correspondencia entre las magnitudes de valor de la primera respecto a las masas físicas de la última. Así, exige que el capital variable sea un índice de la masa de fuerza de trabajo, de igual forma que con el capital constante. El propósito radica en evitar variaciones de la relación de valor fundadas en alteraciones de los costos de producción que modifican el TTSN para la producción pero que dejan intacta la relación material (TPV, III: 338). Según destaca Marx “la proporción de valor puede cambiar, aunque la composición tecnológica siga siendo la misma. Puede operarse un cambio en cuanto al valor del capital constante, del variable, a los dos, en las mismas o diferentes proporciones.” (Ibíd.: 337) Por ejemplo, el ratio de valor se modifica ante variaciones en los salarios de los trabajadores aunque la masa de fuerza de trabajo permanezca constante.

Si se opera un cambio en cuanto al valor del capital variable independientemente de la composición orgánica [del capital] ella sólo puede deberse a que bajan o suben de precio medios de vida que no se producen en esta esfera de producción y que entran en ella de fuera como mercancías.

Aunque el valor del capital variable baja, seguirá representando la misma cantidad de trabajo vivo que antes. Lo que ocurre es que esta misma cantidad cuesta [ahora,] menos. (Marx, TPV, III: 338)

Por otra parte, el encarecimiento de materias primas o de cualquier otro elemento del capital constante también altera la relación de valor con una misma relación material. Este aspecto lo analiza Marx en *Teorías sobre la Plusvalía* (Ibíd.: 338-340), y es esencial cuando se analizan economías con dependencia de materias primas como el petróleo o de

¹⁵ Por ejemplo, enfatizar en la definición de la CVC y/o la COC, la importancia del supuesto de Marx de una tasa de plusvalor constante, vincular el capital variable con el total del trabajo vivo, etc.

la tecnología de los medios de producción, en lo cual la evolución del tipo de cambio juega un papel esencial.

Esta cuestión sugiere que los conceptos de la composición en valor y orgánica representan una misma relación, el valor del capital constante respecto el valor del capital variable.¹⁶ Esto se evidencia, por ejemplo, en afirmaciones de Marx como la siguiente: “la composición orgánica de un capital que consta de 4/5 de capital constante y 1/5 de capital variable, la expresamos en la fórmula $80c + 20v$,” (K, III/6: 201) o bien, “con la progresiva disminución relativa del capital variable frente al constante, engendra una composición orgánica cada vez mayor del capital global,” (K, III/6: 279)¹⁷ e incluso en el sentido conceptual al que hace referencia Marx bajo la abstracción del término composición del capital en su correspondencia (CK: 96-99 [02.08.1862], 161 [22.04.1868]).

Sin embargo, ambas categorías se hallan en diferentes grados de abstracción. La composición orgánica soslaya las modificaciones coyunturales de tales elementos no surgidas en la relación técnica y por ello Marx señala que hará referencia a este término en general. La CVC corresponde a un análisis concreto, la relación de valor existente en un momento dado en una economía. Por tanto, capta todas las influencias existentes y refleja las fluctuaciones coyunturales del mercado, incluso las ajenas a la relación técnica.¹⁸ Esta relación contradictoria lleva a que las relaciones de valor y orgánicas puedan mostrar discrepancias o coincidencias en la comparación de la composición del capital entre sectores.

Los capitales de la misma composición orgánica pueden tener distinta composición de valor y los capitales con la misma composición porcentual de valor pueden estar a diversos niveles de composición orgánica y, por tanto, expresar distintos grados de desarrollo de la productividad social del trabajo. Así, pues, el mero hecho de que, por la composición de valor, el capital agrícola se hallase al nivel general no demostraría que estuviese igualmente desarrollada en él la productividad social del trabajo. Podría demostrar únicamente que su propio producto, que constituye a su vez una parte de sus condiciones de producciones más caro, o que las materias

¹⁶ Autores como Yaffe (1980), Duménil (1977: 242) y otros como D. Laibman, A. Kliman y T. McGlone (citados en Saad-Filho, 1993: 129) consideran asimismo que la COC es la relación C/V.

¹⁷ Ciertamente, en la segunda cita de Marx el término “engendra” puede entenderse de formas diversas. En nuestro caso lo vemos con un sentido directo, en el sentido de que implica necesariamente una consecuencia determinada.

¹⁸ En este sentido nuestra interpretación tiene nexos en común con Groll & Orzech (1987: 597), como comprobaremos posteriormente.

auxiliares, como el abono, antes estaba más a mano y ahora hay que traerlo de lejos, etc. (Marx, K, III/8: 202)

En el análisis de la acumulación de capital, y en el grado de abstracción con el que procede Marx, la COC indica la relación de valor “ideal” que se corresponde con una relación técnica, ajena a las perturbaciones que sólo pueden introducir factores que compliquen la explicación y comprensión del fenómeno. La COC constituye, por tanto, el concepto esencial en el estudio de las tendencias de la acumulación con el fin de demostrar la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia.

Por el contrario, en un contexto de crisis se produce una ruptura del vínculo entre la CVC y la COC. La depreciación tanto de la fuerza de trabajo por la caída generalizada de los salarios, como del capital constante de las unidades que quiebran, origina que una relación técnica invariada conlleve una alteración de la relación de valor. Aunque la crisis en general no afecta al lado del valor de uso del capital (a excepción de la destrucción física, asimismo posible), sí incide profundamente en su aspecto de valor, ya que como proceso de reordenamiento de las condiciones de valorización supone una destrucción de valores. Así, una misma cantidad de valores de uso representa un valor de cambio menor, por lo que una misma CTC se refleja en una relación de valor modificada. En este momento, la CVC es la dimensión clave del análisis.

13.2.2. ANEXO. INTERPRETACIONES DIVERSAS DE LA COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

Según mencionábamos, de las propias carencias argumentativas de Marx surgen diversas interpretaciones de la composición del capital. Si bien algunas pueden ser abiertamente criticables, otras comparten razones poderosas que reconocemos legítimas. En este anexo repasamos las principales perspectivas y controversias en la caracterización de las expresiones de la composición del capital.

i) Variables flujo y acervo. Un aspecto objeto de disputas es el relativo al carácter de la variables que entran en la medida de la composición en valor, en concreto, en términos flujo o acervo (fondo). En principio, quienes defienden una medida del capital constante en términos de flujo son ciertamente minoritarios. Existen algunos autores que han utilizado por razones de disponibilidad estadística el monto del capital constante consumido,¹⁹ y otros que lo han defendido teóricamente. Destacamos en

¹⁹ Tal es el caso de Gillman (1957: 50, 61-62), quien no obstante aclara que lo correcto es la utilización de las medidas en acervo. Asimismo, este autor comentaba que “tradicionalmente, los eruditos marxistas han calculado, por necesidad, las tasa c/v , s/v y $s/c+v$ sobre la base del capital constante consumido.” (Ibíd.: 51) Pero como señala, si se debía a una necesidad, y no a una elección, se debería a la carencia de estadísticas

este caso a Paul Boccara (citado en Guerrero, 1989: 669), Foley (1986: 98), Fine & Harris (1979: 72), quienes afirman que la CTC se refiere a “la masa de medios de producción consumidos por período de producción (esto es, abstrayéndose del capital fijo),” mientras que la CVC sería el equivalente en valor; y Saad-Filho (1993), quien sostiene que la CVC “es el ratio entre los dos componentes del precio de costo de la mercancía,” (Ibíd.: 129) tomando al capital constante circulante necesario para la producción.

En lo relativo al capital variable, las controversias son mayores, por lo que nos centramos en este aspecto. Shaikh (1978a: 326) y Gill (1996: 308) defienden la idoneidad, en términos del análisis de Marx, de definir la CVC en términos de los stock de capital constante y variable, si bien en el cálculo empírico Shaikh (1992: 184) opta por emplear nuestro procedimiento. Asimismo, Reati (1986) es partidario de este enfoque, a lo cual presta cierta atención. Este autor comenta que “si la composición orgánica del capital debe mostrar los efectos de la acumulación de capital en la tasa de beneficio, debemos tomar el capital adelantado y no el flujo de salarios,” (Ibíd.: 63) aunque también señala que la utilización del flujo de salarios “está justificada por el hecho de que refleja la composición técnica del capital mejor (...). El flujo de los salarios está, de hecho, más directamente relacionado al número de trabajadores empleados que el stock de capital variable, que también está influenciado por la tasa de rotación del capital circulante.” (Loc. cit.)

En relación con esta controversia, compartimos la crítica de Cámara (2003: 360), quien destaca que “el error de Reati consiste en considerar el stock de capital adelantado como la suma del stock de capital constante y el stock de capital variable,” añadiendo que esta concepción tradicional de la cuota de ganancia “se basa en una concepción incorrecta de la definición del capital invertido en la producción.” En efecto, para la correcta formulación de la expresión de la tasa de beneficio lo que debemos distinguir son las formas que adopta el capital en su ciclo de valorización: capital productivo, capital-mercancías y capital-dinero, al margen de distinguir entre capital constante y variable.²⁰ De esta forma, la CVC así definida en función del flujo de capital variable permite captar la incidencia de la acumulación de capital sobre la tasa de beneficio. En consecuencia, la CVC conforma el denominador de nuestra expresión de la rentabilidad, pues $TG = pv'/CVC$.

ii) La relación capital-producto. Esta extendida interpretación es ciertamente sugerente y se apoya, a nuestro entender, en mayor medida en ciertos párrafos de *Teorías sobre la Plusvalía*. Enfatiza la relación entre trabajo muerto y trabajo vivo, pagado o no.

Primero. La composición orgánica del capital productivo, entendiendo por tal la composición tecnológica. Partiendo de una *productividad del trabajo* dada (...) la cantidad de capital constante, en

sobre acervos de capital, patente incluso hoy en día para muchos países. Según Downe (1986: 101), para el período de posguerra “sólo existen datos de acervo de capital fijo en siete países capitalistas.” Obviamente, se refiere a los más industrializados: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Suecia, la antigua Alemania Federal, Japón y Canadá, e incluso no en todos los casos se abarca todo este período completo.

²⁰ Sin embargo, Reati afirma que “el stock de capital circulante (constante y variable) está formado por los fondos que están permanentemente inmovilizados en la empresa para financiar el pago de la fuerza de trabajo empleada en un período de producción y los medios de producción diferentes del capital fijo. (...) La magnitud del capital circulante adelantado en la producción depende de así tanto de aspectos técnicos (la duración del ciclo de producción) como de las condiciones de mercado.” (Ibíd.: 62)

cuanto a sus *elementos materiales*, se determina, en cada esfera de la producción, por lo que corresponde a una determinada *cantidad de trabajo vivo* (pagado o no pagado) y, por tanto, [a] los *elementos materiales del capital variable*.

Si la proporción entre el trabajo materializado y el trabajo vivo es baja, será alta la proporción del producto que representa trabajo vivo, de cualquier modo que esta parte se distribuya entre el capitalista y el obrero. (Marx, TPV, III: 337)

En este párrafo, y en otros de la misma obra,²¹ Marx alude a la relación entre trabajo muerto y vivo como fundamento de la relación de valor que caracteriza a la COC. Sin embargo, la cuestión no resulta ser tan diáfana. En esta cita, Marx efectivamente destaca que la relación material o técnica vincula el trabajo muerto con el trabajo vivo, como es su definición de la CTC, pero no defiende que deba suceder así con el caso de la COC. Poco después, Marx afirma que “todos los cambios (operados) como consecuencia del desarrollo (no de la disminución) de la productividad del trabajo reducen la parte del producto que representa trabajo vivo, (es decir), reducen el capital variable.” (Ibíd.: 338) Comprobamos que aquí identifica trabajo vivo con capital variable, no con la parte del trabajo del obrero no pagado, o mejor dicho, se entiende que considera al capital variable como un índice representativo de la magnitud del trabajo vivo.

Esta relación de la COC como K/Q ($Q=VN$) permite evitar que modificaciones en la distribución del valor creado entre capital variable y plusvalor afecten a la relación orgánica sin alterar la relación material. Creemos que el mejor exponente de esta posición es Cogoy (1974). Este autor ha defendido en su crítica a Sweezy que la composición orgánica refleja directamente la composición técnica, y en este caso no se ve afectada por las modificaciones en el valor de las mercancías. Cogoy acierta al destacar que una transformación de la composición en valor que no surge de una alteración de la composición técnica no debe considerarse como una modificación de la composición orgánica.²² Argumenta que si se parte de una tasa de plusvalor en alza, la CVC no refleja la relación técnica y por tanto, no puede representar a la composición orgánica. En cambio, la relación capital-producto $[c/(v+pv)]$ es preferible “porque un aumento de esta relación no está influida por la caída del valor de la fuerza de trabajo, sino solamente por un aumento del capital constante en relación a la cantidad de trabajo.” (Ibíd.: 1240) De esta forma trata de que su análisis no dependa de la distribución primaria de la renta entre el capital y el trabajo.

Los autores que sustentan esta interpretación se fundamentan en que representa la traducción en valor de la CTC, es decir, en tanto que relación entre trabajo muerto y trabajo vivo.²³ Además, da

²¹ Por ejemplo, Marx (TPV, III: 344) señala que “en el capital constante y variable se trata de la división originaria del capital entre el trabajo vivo y el materializado, y no de la modificación de estas relaciones por el proceso de circulación o la influencia de este proceso en la reproducción.”

²² Cogoy, op. cit.: 1239, quien pone como ejemplo “una caída del valor de la fuerza de trabajo que no se acompaña de ninguna transformación de la composición técnica cambia la relación del capital variable al capital constante porque reduce el capital variable. Pero como no se produce cambio alguno en la relación entre medios de producción y cantidad de trabajo, no se ha de confundir esta aumento de la composición en valor con un incremento de la composición orgánica.” (Ibíd.: 1240)

²³ Véanse, por ejemplo, Moszkowska (1935: 52), Mage (1963: vii), Rowthorn (1976: 80), Wright (1977: 204), Ramos & Valle (1983), Valle (1984), Gill (1996: 309) y Guerrero (2004: 146, 148). Por otra parte,

cuenta de la totalidad del trabajo vivo puesto en movimiento por el capital variable y es indiferente de su distribución entre trabajo necesario y plusvalor. La expresión correcta sería $COC = C/(v+pv) = C/VN$. Esta interpretación de la COC soslaya sin embargo que las modificaciones de valor que no afectan a la CTC no provienen sólo de variaciones en la proporción en que se divide el trabajo vivo, sino que también pueden nacer de variaciones en el valor del capital constante. Si bien evita las perturbaciones del salario que afectan a la distribución de la renta, no hace lo propio con las del capital constante. Por otra parte, no pensamos que se corresponda con el sentido de la argumentación de Marx si nos atenemos a su obra *El Capital*, como expusimos anteriormente en la introducción de acuerdo a nuestra interpretación filológica, pues se carece de una argumentación consistente.

iii) Valores antiguos y nuevos. Bajo esta denominación del carácter de los valores se alude al hecho de que un concepto de la composición del capital pueda referirse a los valores antiguos, es decir, antes de que el progreso técnico reduzca el valor unitario de las mercancías, y otro se vincule al valor nuevo, esto es, que capte las implicaciones del cambio técnico. Según Fine & Harris (1979: 73) y Fine (1990: 150), la COC refleja la creciente mecanización técnica y el incremento de productividad, pero sólo la CVC incorpora el establecimiento de los nuevos valores establecidos mediante el intercambio sobre la base de las condiciones cambiantes de producción, por lo que “los cambios de la COC son directamente proporcionales a los cambios de composición técnica, mientras que los cambios de CVC no lo son.” (Fine & Harris, op. cit.: 72) Así pues, tenemos que “la composición orgánica del capital mide la composición técnica del capital a los valores ‘viejos’ prevalecientes antes de la renovación del proceso de producción,” mientras que “la composición en valor del capital se mide más bien en los valores ‘nuevos’ que en los ‘viejos’.” (Fine, 1991: 115) Esta idea se podría exponer de otra forma: la COC es la CVC medida a precios constantes. Otros autores que comparten esta visión son Weeks (1981; 1982b) y Saad-Filho (1993). Weeks además lo relaciona con la dinámica de la tasa de plusvalor y la LTDTG cuando señala que “un alza en la composición técnica del capital tiene el impacto inmediato de aumentar el ratio de capital constante a capital variable a los valores actuales. Como los valores actuales determinan a su vez la tasa de plusvalor, un alza en la composición técnica del capital ocurre pero no se modifica la tasa de plusvalía. Este proceso es 'la ley como tal'.” (Weeks, 1982b: 75)

Esta visión nos parece una interpretación totalmente errónea. El análisis de Marx respecto de la COC incorpora el cambio técnico y el establecimiento de los nuevos valores, sin estos procesos no se podría entender su análisis de la acumulación de capital. En este sentido, tiene razón Clarke (1994: 112) al asegurar que “este argumento no responde adecuadamente a las críticas de la formulación de Marx de la ley de la tendencia de la tasa de beneficio a caer.”²⁴ La COC absorbe igualmente los cambios de la productividad, si no, no cabe formular teoría alguna de la LTDTG de acuerdo a esta

Mage reconoce que Marx utiliza la expresión C/v como COC, pero entiende que sólo es una simplificación drástica y no realista, adoptada por conveniencia en las ilustraciones aritméticas (Ibíd.: 70).

²⁴ No es de extrañar, por consiguiente, la posición de Fine (1991) sobre el carácter de la ley que criticamos anteriormente en el capítulo 3.

categoría. En definitiva, entendemos que el sentido de la obra de Marx carece de una justificación adecuada para sostener esta propuesta teórica.²⁵

iv) Otras aportaciones. Las interpretaciones expuestas son las más extendidas, pero podemos enumerar alguna aportación adicional. Shaikh (1978a: 327) considera “la composición orgánica como la composición en valor para un salario real y un número de rotaciones anuales dados,” es decir, la COC no incorpora para Shaikh el movimiento de los salarios.²⁶ La COC se expresaría de la siguiente forma: $COC = CTC/VfdeL_0$, donde $VfdeL_0$ es el valor de la fuerza de trabajo para un año base, señalando que “la composición orgánica CO es evidentemente el vínculo crítico entre la composición técnica y las composiciones en valor y materializadas.” (Shaikh, 1987c: 306)

En nuestro análisis no encontramos razones en Marx para sostener esta visión, más que el apego a la literalidad de algunos ejemplos descontextualizados. Su análisis de la acumulación implica aumentos de los salarios y se lleva a cabo en términos de la composición orgánica, por lo que son dos procesos paralelos. Si la COC se define para un salario real dado, el estatus de la LTDTG se ve seriamente amenazado en los términos de Marx, y podría achacarse la caída de la rentabilidad al alza de salarios en tanto la ley se define de acuerdo al movimiento de la COC. Se confunde un recurso práctico en Marx como la constancia de la jornada laboral o la tasa de plusvalor para pasar a definir categorías básicas de su análisis en función de tales supuestos efímeros.

Sweezy (1942: 78), a pesar de señalar acertadamente que la COC “es una medida de la relación del capital constante con el capital variable,” y si bien apunta sin justificar que “varias proporciones servirán para indicar esta relación,” define la COC como el ratio del capital constante respecto del capital total invertido [$COC = C/(C+V)$],²⁷ lo cual carece de fundamento en Marx. Por otra parte, una concepción novedosa es la que sostienen Groll & Orzech (1987; 1990). Estos autores opinan que la COC “representa las relaciones de coste expresadas en términos de valor, mientras que la composición en valor del capital las representa en términos de precio.” (Groll & Orzech, 1987: 597) En consecuencia, si los precios coinciden con los valores, o las condiciones de producción se asemejan a las de mercado, ambos términos coincidirían.

No obstante, creemos que esta distinción no se encuentra en Marx explícitamente en ningún lado. Además, Groll y Orzech consideran que la CVC y la COC se refieren a diferentes dimensiones de tiempo, de corto y largo plazo respectivamente. En este sentido, nos remitimos a la acertada objeción que presenta Fine (1990: 151) cuando destaca “el sistema de valor asociado en el largo plazo con la COC, esto sugiere que el proceso de cambio de valor mediante el aumento de productividad es irrelevante para el ciclo y el corto plazo.” Al contrario, la teoría de la acumulación de Marx supone la continua revolución de los medios de producción y por extensión de las condiciones técnicas de la producción que posibilitan el incremento constante de la productividad, tanto en el corto como en el largo plazo. En ciertos aspectos la propuesta interpretativa de la CVC y la COC que hemos expuesto

²⁵ Asimismo Groll & Orzech (1987: 613) les reprochan esta carencia argumentativa.

²⁶ Esta idea es secundada por Guerrero (1989: 677) y Cámara (2003: 362), excepto en lo relativo al número de rotaciones, ya que utilizan el flujo de capital variable.

²⁷ Retomado posteriormente por autores como M. Desai y F. Seton (citado en Saad-Filho, 1993: 128).

tiene nexos en común con este planteamiento, en relación a los diferentes grados de abstracción que *parece sugerir* la distinción de valores y precios, pero las diferencias son asimismo significativas. Estos autores sostienen que los cambios de la CVC no se originan en el proceso de producción, sólo en el mercado.²⁸ Pero el que los precios mercantiles se vean afectados por una serie de elementos que los alejen de los precios de producción no justifica en ningún caso la quiebra del vínculo causal profundo que les vinculan con sus centros de gravitación. Otra cuestión es que ciertos cambios en la CVC no se reflejen en la COC porque no afectan al modo de producción, como acertadamente reconocen.²⁹

13.2.3. LA MEDIDA EMPÍRICA

Una vez expuesta la evolución de la CTC podemos analizar el comportamiento de la expresión en valor de dicha variable. La CVC, justificamos, conforma el denominador de la ecuación general de la tasa de beneficio, por lo que su tendencia resulta esencial para la rentabilidad capitalista.

Se ha de destacar la trayectoria ascendente que ha registrado la CVC en México, pasando de un nivel de 3,50 a 8,83. Si tomamos 1970 como referencia en el índice, en 2003 llega a un nivel de 252, sólo superado ligeramente en 1995 y 1996; mientras que si comparamos respecto a 1973, cuando la CVC alcanza su nivel mínimo, se alzaría hasta 273.

²⁸ Groll & Orzech, op. cit.: 600.

²⁹ *Ibid.*: 605.

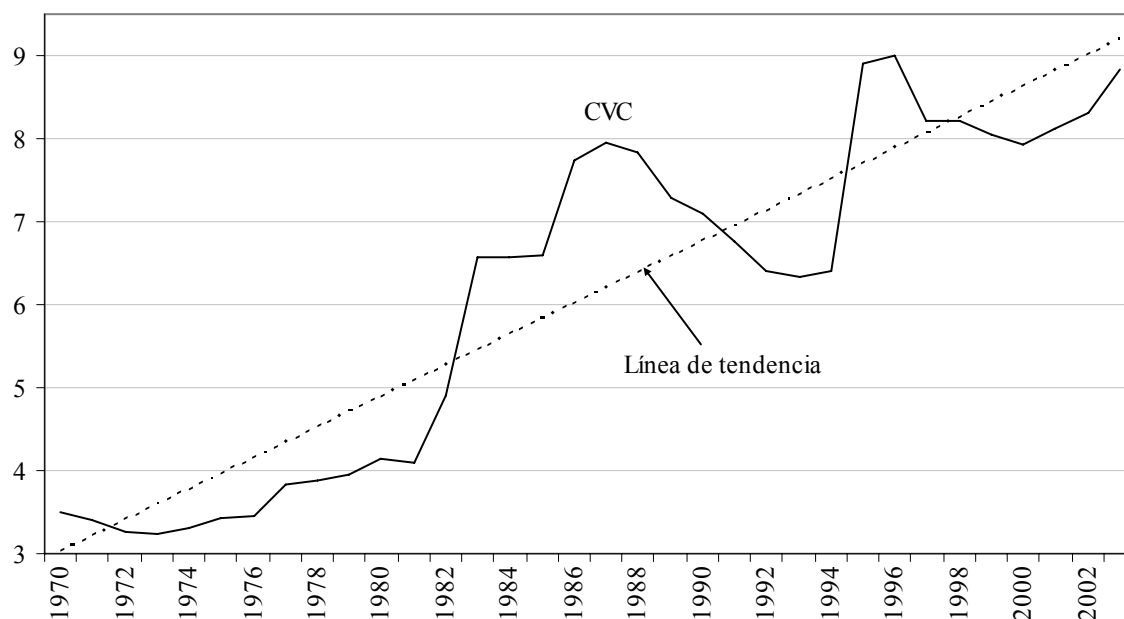
Cuadro 13.3
La composición en valor del capital (CVC)

	CVC	Índices	TVA
1970	3,50	100	
1971	3,41	97,44	- 2,56
1972	3,27	93,50	- 4,04
1973	3,23	92,33	100 - 1,25
1974	3,31	94,56	102,41 2,41
1975	3,44	98,32	106,49 3,98
1976	3,46	98,99	107,21 0,68
1977	3,84	109,91	119,04 11,03
1978	3,88	110,92	120,14 0,93
1979	3,96	113,22	122,63 2,07
1980	4,15	118,64	128,50 4,79
1981	4,09	116,92	126,64 - 1,45
1982	4,91	140,53	152,21 20,19
1983	6,56	187,78	203,37 33,62
1984	6,58	188,20	203,83 0,22
1985	6,60	188,83	204,52 0,34
1986	7,74	221,31	239,70 17,20
1987	7,95	227,33	246,22 2,72
1988	7,82	223,84	242,43 - 1,54
1989	7,29	208,47	225,79 - 6,87
1990	7,08	202,69	219,53 - 2,77
1991	6,77	193,57	209,65 - 4,50
1992	6,40	183,02	198,23 - 5,45
1993	6,34	181,47	196,55 - 0,85
1994	6,41	183,30	198,53 1,01
1995	8,90	254,71	275,87 38,96
1996	9,00	257,35	278,73 1,03
1997	8,20	234,73	254,23 - 8,79
1998	8,21	234,88	254,40 0,06
1999	8,04	230,04	249,15 - 2,06
2000	7,92	226,65	245,48 - 1,48
2001	8,11	232,08	251,36 2,40
2002	8,30	237,47	257,20 2,32
2003	8,83	252,59	273,57 6,37

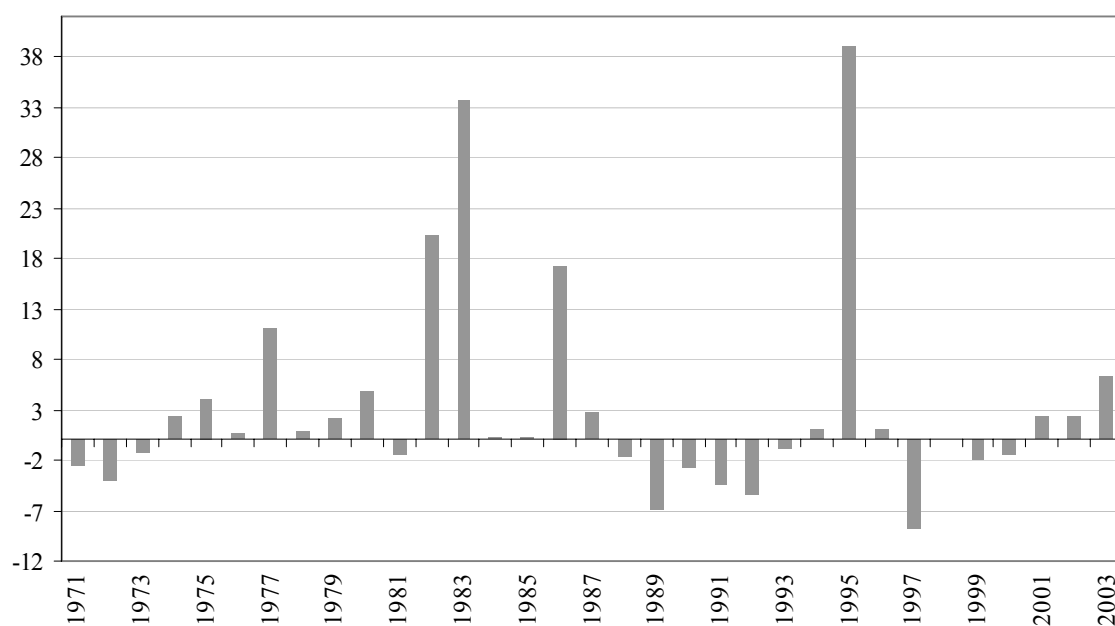
Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

En la gráfica 13.3 visualizamos mejor dicho proceso. Esta evolución alcista a lo largo del período oculta un aspecto básico a tener en cuenta: los principales incrementos de la CVC se producen únicamente en 4 de los 34 años de nuestra serie. Los años clave son 1982, 1983, 1986 y 1995, en los cuales las tasas anuales de variación llegan a niveles excepcionalmente elevados, 20, 33, 17 y 39% respectivamente, a los cuales cabría añadir el aumento de 11% registrado en 1977. Obsérvese que el promedio de las variaciones anuales exceptuando estos cuatro años sería negativa, un retroceso de 0,04%, y si además excluimos a 1977, el resultado sería ligeramente inferior, -0,43%. Sólo en el último trienio de 2001 a 2003 la CVC experimenta un cierto auge al superar 2% de crecimiento anual. Esta cuestión la observamos igualmente en la gráfica 13.4.

Gráfica 13.3
Trayectoria de la composición en valor del capital (CVC)



Gráfica 13.4
Tasas de variación anual (TVA) de la composición en valor del capital
Serie en porcentaje



En virtud de la exposición teórica realizada a lo largo de la primera sección de la Tesis, nos parece más relevante, no obstante, destacar la influencia del numerador, el acervo de capital. En este sentido, la particularidad del perfil de la CVC se halla estrechamente ligada al nivel del tipo de cambio (TC). México depende de las importaciones de medios de producción por carecer de una industria productora propia,

por lo cual la sensibilidad del costo del capital constante a las fluctuaciones del valor de la moneda es ciertamente considerable. Por tanto, las devaluaciones del peso que se han sucedido desde 1976 han incidido profundamente sobre el coste del capital constante que importa México. Este proceso se manifiesta en la trayectoria de la CVC como una tendencia alcista pero errática, pues viene determinada por los procesos devaluatorios que se producen en los momentos de crisis. Autores como Mariña y Moseley han resaltado esta importante cuestión.

Esta devaluación extrema incrementó fuertemente el precio de la maquinaria y equipo importados, de los que México adquirió en promedio el 40 por ciento. La combinación de la dependencia de bienes de capital importados y la devaluación extrema elevaron significativamente el precio de los bienes de capital, el capital constante necesario para sostener y expandir la producción en la economía mexicana y la composición en capital (Mariña & Moseley, 2001: 57-58).

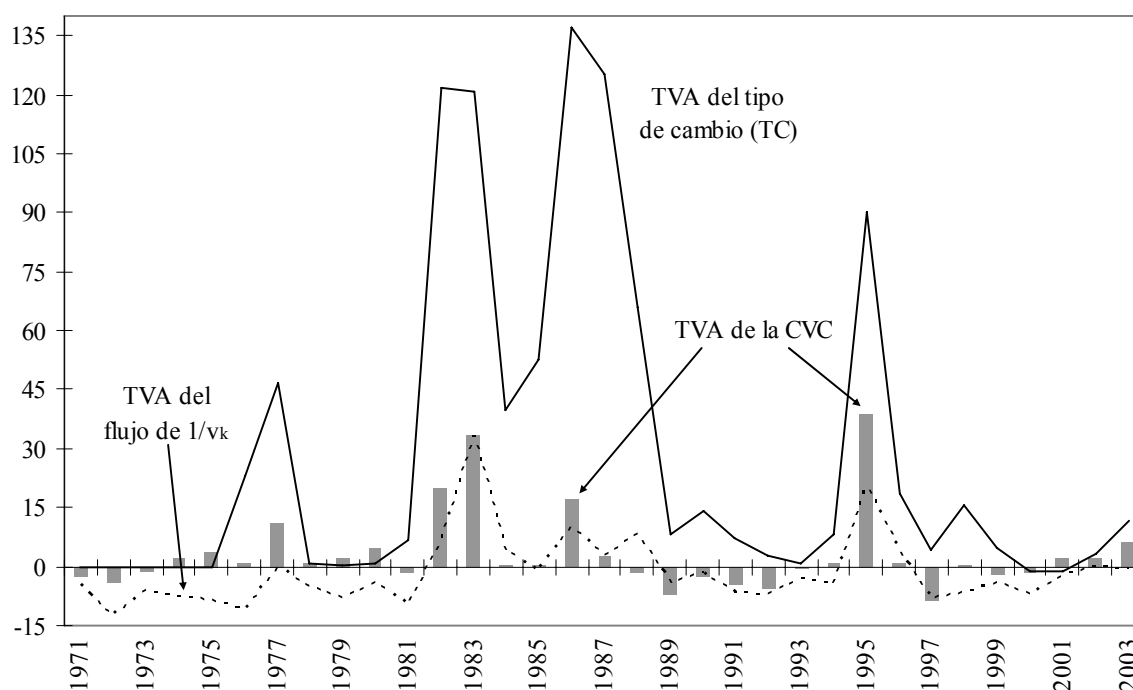
En la gráfica 13.5 se muestra la relación entre las TVA de la CVC, la inversa del flujo anual de capital variable a precios constantes (v_k) y el promedio del tipo de cambio. En los denominados años críticos de 1982-1983 y 1986-1987, éste se incrementa más de 100%, por 90% en 1996 y entre 20 y 70% en 1976-1977, 1984-1985 y 1988. Sin embargo, existe una mayor correlación entre las dos primeras, $1/v_k$ y CVC, ante lo cual destacamos dos aspectos: i) es la devaluación del TC que al encarecer las importaciones de medios de producción paraliza el proceso de contratación de trabajadores, manifestándose en la trayectoria de v_k ; ii) el vínculo mencionado entre las TVA de $1/v_k$ y CVC se produce realmente a partir de 1982, lo que indica que si es un monto secundario o derivado como el capital variable (en tanto depende de la acumulación de capital) quien gobierna la trayectoria de la CVC, se intuye una cierta disfunción o crisis económica.³⁰

³⁰ Además, no olvidemos que conforma un determinante directo de la expresión, mientras que el tipo de cambio, en estos términos, es exógeno, pero representa una modalidad de manifestación de la crisis que vincula los fenómenos que acontecen.

Gráfica 13.5

Tasas de variación anual (TVA) de la composición en valor del capital (CVC), el tipo de cambio³¹ y la inversa del flujo anual de capital variable ($1/v_k$)

Series en porcentajes y precios constantes de 1993



Esta cuestión obliga a formularnos un interrogante, ¿cabe afirmar una tendencia intrínseca hacia el incremento de la CVC en la economía mexicana en el período 1970-2003? ¿O por el contrario estamos ante una tendencia estacionaria meramente interrumpida por ciertos ascensos? Del cuadro se podría inferir que la tendencia es a la baja, que sólo se ve perturbada por esos años anómalos, sustancialmente menores en número. Sin embargo, nuestra respuesta es rotundamente afirmativa ante la primera cuestión. La forma que toma el incremento se deriva en gran medida del carácter particular de la política económica, fundamentalmente la cambiaria, que entendemos moldea una tendencia que es sin embargo netamente ascendente. Téngase en cuenta a su vez que esta constancia se halla estrechamente relacionada con esos incrementos significativos, sin los cuales no se podría explicar adecuadamente.

Una paridad ajustada de la moneda en función del desarrollo productivo debería indicar un alza sostenido de la CVC, aun suavizando sus repentinas alzas. En efecto, si elimináramos la influencia del tipo de cambio y estimáramos la composición del capital

³¹ Aunque no mostramos los datos de la evolución del tipo de cambio, su fuente es TC (en BANXICO, 2006), a partir del cálculo propio de una media anual de los datos del tipo de cambio mensual.

según un hipotético tipo de cambio “normal” para México, el comportamiento de este ratio hubiera sido significativamente diferente, en el sentido de que probablemente el alza se habría repartido de forma más homogénea a lo largo del período. Podríamos asegurar que hubiera seguido, al menos en mayor medida, la evolución sostenidamente alcista que supone la teoría marxista. Así, curiosamente la *excepción* es que en la *mayoría de los años* se registre una evolución de la CVC a la baja o estancada. Este hecho queda reflejado en la línea de tendencia ascendente que se muestra en la gráfica 13.3. El alza de la CVC se paraliza en los períodos de estabilidad cambiaria en virtud de la tendencia del peso mexicano a la sobrevaluación,³² lo cual incidiría a su vez sobre la tasa de beneficio. En este sentido, pensamos que la trayectoria del tipo de cambio hasta la devaluación de 1976 se erigió en un factor que contrarrestaba el alza de la CVC y, por extensión, la caída de la tasa de ganancia. Este aspecto lo refleja muy certeramente Weeks en su estudio de la economía peruana:

La importación de medios de producción puede asimismo servir como una tendencia contrarrestante. Los incrementos de productividad en los países capitalistas avanzados tienden a reducir el valor de los medios de producción, tanto fijos (maquinaria) como circulantes (mercancías intermedias). Cuando los capitalistas en los países atrasados importan medios de producción con menores valores que los que utilizan, el resultado es detener o revertir el alza en la composición en valor del capital. Esto, de hecho, contrarresta la tendencia de la tasa de beneficio a caer. (Weeks, 1985: 72)

En consecuencia, creemos que la capacidad de importar medios de producción a precios ventajosos, en tanto no reflejaban los niveles de productividad internos en los años inmediatamente anteriores a 1976, permitió a la economía mexicana revertir la tendencia hacia la caída de la rentabilidad al controlar el avance de la CVC en el período de posguerra.³³

Estas tendencias de la economía mexicana de la posguerra parecen deberse en gran medida a las tendencias *del tipo de cambio del peso mexicano*. Entre 1954 y 1976 se mantuvo una tasa fija de cambio lo que, por las tasas de inflación mexicanas más altas, resultó en la sobrevaluación paulatina del peso mexicano y en la consecuente disminución del precio de los bienes importados en relación con la producción interna. Debido a que entre 1950 y 1976, México importó en

³² En esta cuestión entran una serie de factores que escapan al objetivo de la investigación, como la apropiación de una renta petrolera y la denominada “enfermedad holandesa”, por ejemplo.

³³ Nótese la evaluación que realizan Mariña & Moseley (2001: 57) al respecto en su estudio del período 1950-1999: “nuestras estimaciones de la composición de capital muestran tendencias diferentes en los dos períodos del análisis. Hasta 1976, la composición de capital aumentó moderadamente (14% en total; tasa promedio anual del 0,5%). En contraste, en el segundo período la composición de capital se incrementó muy rápidamente (tasa promedio anual de 5,3%, para un aumento total de 141%).”

promedio el 50 por ciento de su maquinaria y equipo, además de alrededor de una tercera parte del total de bienes de capital fijo, el peso sobrevaluado redujo significativamente el capital constante invertido en dichos medios de producción. La devaluación del peso mexicano en 1976, 80 por ciento aproximadamente, sugiere que a mediados de los años 70 los precios de los medios de producción importados por México estaban a menos de la mitad de su nivel real en el mercado mundial. (Mariña & Moseley, 2001: 57)

No obstante, esta posibilidad sólo puede materializarse mientras la disponibilidad de divisas resulta suficiente para este flujo importador, la cual se debe fundar en una cierta capacidad exportadora. Ello refleja una senda expansiva de la productividad necesaria para ser competitivos internacionalmente. Si este no es el caso, el mantenimiento de la sobrevaluación de la moneda nacional debe agudizar ciertos desequilibrios imposibles de postergar indefinidamente, como ha sido el caso de México desde mitad de los años setenta y que comprobamos con la evolución de la CVC.

13.2.4. LOS DETERMINANTES

La composición en valor se puede expresar en función de la composición técnica. Si tomamos los componentes de la CVC en términos constantes, K_k y v_k , éste último resultado de multiplicar el número de trabajadores productivos (N_p) y los salarios reales por trabajador productivo (w_p), así como los deflactores respectivos de precios, obtenemos la siguiente expresión:³⁴

$$CVC = \frac{C}{v} = \frac{K_k}{N_p \cdot w_p} \cdot \frac{dP_K}{dP_C} = CTC \cdot \frac{1}{w_p} \cdot \frac{dP_K}{dP_C}$$

De acuerdo a esta fórmula, la CVC refleja en primer lugar el grado de mecanización representado en la CTC. Además, esta misma mecanización incide sobre los valores unitarios o índices de precios. Como señalamos, debe existir una tendencia en el largo plazo hacia la convergencia de los valores unitarios de los departamentos I y II, λ_K y λ_C , que se refleja en los deflactores dP_K y dP_C , por lo que su ratio debe mostrar una tendencia hacia la unidad. En segundo lugar, al incorporar la dinámica del salario se ve de esta forma influida por la distribución primaria del ingreso.³⁵ Esta misma expresión la

³⁴ Según la descomposición que lleva a cabo Shaikh (1978a: 326), pero sin considerar el número de rotaciones, de forma similar a Guerrero (1989: 676-677), Moseley (1991: 64) y Wolff (2001: 321).

³⁵ Aspecto que tal vez sea el más negativo de la expresión, y que hace que en ciertos momentos el uso de la CVC pueda cuestionarse.

podemos modificar hasta representarla de la siguiente forma, de acuerdo a Wolff (2001: 321).

$$CVC = CTC \frac{dP_K}{W_p}$$

La composición en valor así definida depende de la composición técnica y de un término que es el ratio del deflactor de precios del acervo de capital y el salario nominal por trabajador productivo (W_p), el cual, de acuerdo al mismo autor, E.N. Wolff,

indica cuanto salario debe pagarse con el fin de obtener una unidad de capital. Es como el contenido promedio de trabajo del capital, excepto en términos de salario en lugar de términos de trabajo. En tanto que los salarios tienden a moverse con la productividad laboral total, este término refleja principalmente la cantidad descendente del trabajo (directo e indirecto) requerido para producir una unidad de capital. (Wolff, 2001: 321)

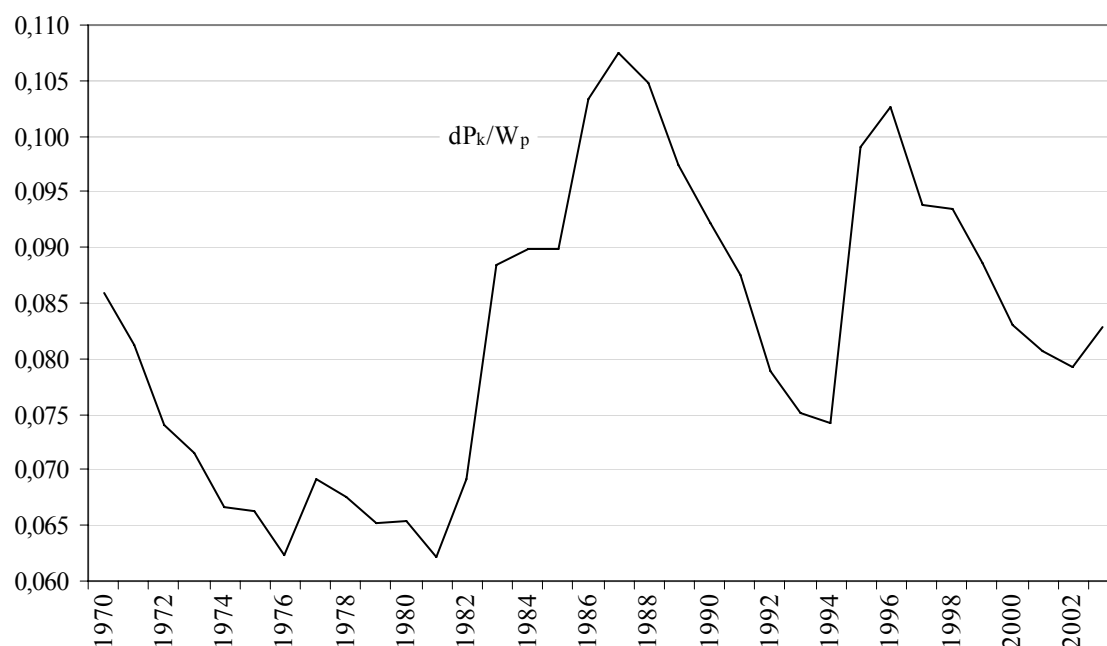
En teoría, “un incremento en la productividad laboral ocasionará de hecho una disminución de los requerimientos de trabajo (directos más indirectos) por unidad de capital, y así el ratio dP_K/W descenderá.” (Loc. cit.) Por tanto, la tendencia normal debe ser hacia una caída de este factor, que no obstante deberá ser compensada por el alza de la CTC, implicando una expansión de la CVC a un ritmo sustancialmente menor. A continuación podemos contrastarlo con los resultados para México en el cuadro 13.4.

Son varios los aspectos a resaltar. Frente al argumento teórico expuesto, observamos que la trayectoria del ratio no es descendente, pues apenas cae un 8% en el lapso de los 34 años de la serie. Más bien, el perfil es oscilatorio. Tiene momentos de alza que coinciden con crisis parciales de la economía, tales como la década de los ochenta (1981-1987) y la mitad de los noventa (1994-1996) principalmente, fases en las que registra alzas acumuladas de 73 y 38% respectivamente. Sin embargo, más allá de esta cuestión, existe un nexo con la evolución de la CVC ya que el período se caracteriza por caídas parciales leves, que se ven compensadas por repentinos incrementos producidos en ciertos años clave, 1977, 1982-1983, 1986 y 1995. Podemos observar la coincidencia con los años críticos en la dinámica de la CVC, lo que se visualiza en la gráfica 13.6.

Cuadro 13.4
Requerimientos de salario por unidad de capital (dP_k/W_p)

Años	Índices	TVA	Años	Índices	TVA
1970	100,00		1987	125,07	3,85
1971	94,48	- 5,52	1988	122,07	- 2,40
1972	86,27	- 8,69	1989	113,34	- 7,15
1973	83,30	- 3,45	1990	107,31	- 5,32
1974	77,72	- 6,69	1991	101,90	- 5,05
1975	77,30	- 0,54	1992	91,93	- 9,78
1976	72,58	- 6,11	1993	87,39	- 4,94
1977	80,62	11,08	1994	86,50	- 1,02
1978	78,61	- 2,49	1995	115,37	33,37
1979	75,93	- 3,42	1996	119,51	3,58
1980	76,26	0,44	1997	109,17	- 8,65
1981	72,31	- 5,17	1998	108,81	- 0,32
1982	80,53	11,37	1999	103,18	- 5,17
1983	102,88	27,74	2000	96,66	- 6,32
1984	104,58	1,65	2001	94,03	- 2,72
1985	104,64	0,06	2002	92,28	- 1,86
1986	120,43	15,09	2003	96,42	4,49

Gráfica 13.6
Evolución de los requerimientos salariales por unidad de capital (dP_k/W_p)

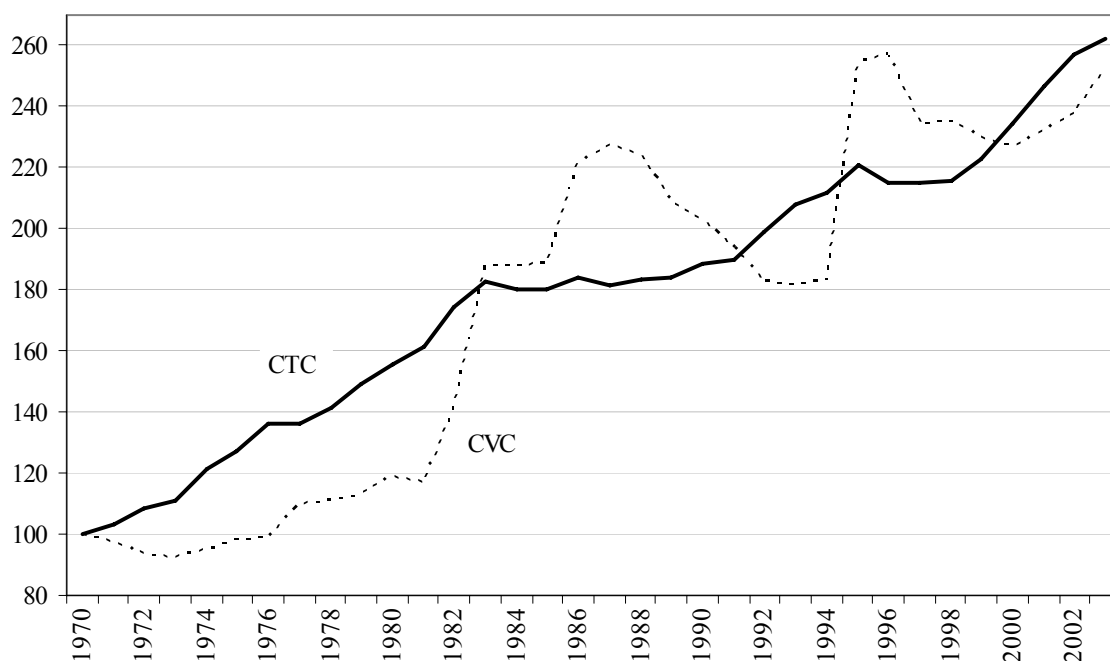


En el período de ascenso de la CTC (1970-1983) este ratio muestra una evolución previsible. Su descenso coadyuva a lograr que la CVC crezca de forma moderada. Por el contrario, los abruptos ascensos de 1982-1983 y 1986 son responsables del alza espectacular de la CVC. Luego registra una disminución hasta 1995 que permite la caída de la composición en valor, mientras la CTC permanecía constante o iniciaba una cierta recuperación. Posteriormente, a pesar del descenso de la mecanización y su nuevo repunte

al final de la serie, el extraordinario alza de 1995 lleva a que la CVC vuelva a incrementarse.

Este comportamiento evidencia que subyace un problema de productividad que impide reducir los requerimientos salariales por unidad de capital, ejemplificando a su vez un aspecto esencial de las limitaciones de la inversión productiva.³⁶ En consecuencia, se puede afirmar que este ratio moldea las variaciones coyunturales de la CVC mediante las alzas pronunciadas que experimenta en los años “críticos”. La economía mexicana, en lo que respecta a la tasa de beneficio, ha adolecido de la influencia positiva que debía mostrar el incremento de la productividad para contener la expansión de la CVC, en tanto que condicionante decisivo del comportamiento de la rentabilidad. La inoperancia de este factor contrarrestante está en la base del extraordinario ascenso de la CVC y su vinculación a la trayectoria de la CTC, como podemos observar en la siguiente gráfica.

Gráfica 13.7
Trayectoria de las composiciones técnica (CTC) y en valor (CVC) del capital
Series en índices base 100 en 1970



³⁶ Remitimos a la siguiente evaluación de González & Mariña (1992: 16): “las condiciones en que se presenta la reducción del costo salarial de la producción constituyen un elemento explicativo del propio proceso de formación de capital (...) si la reducción del costo salarial de la producción deriva básicamente de una caída más o menos pronunciada del salario por hombre ocupado o de un incremento en la intensidad de uso del trabajo, no sólo se desincentiva la sustitución de trabajo por capital y, por lo tanto, la innovación tecnológica de los procesos productivos, sino que se inhibe el mismo desarrollo de las potencialidades productivas de la fuerza de trabajo. En una situación de ese tipo, la formación de capital tiende a orientarse más a la mera renovación de la planta que a la introducción de innovaciones más radicales en los procesos productivos.”

Pese a las profundas fluctuaciones de la composición en valor, afirmamos que existe una correlación en las trayectorias de la CTC y la CVC. Dicho de otra forma, en última instancia el movimiento de la composición en valor se funda o viene determinado por la evolución de la composición técnica. El componente de la distribución de la renta y los precios relativos moldea el perfil de la CVC en torno a la CTC, incluso con amplios movimientos que, de cualquier forma, dependen finalmente de la mecanización. La influencia limitada que muestra se evidencia por el hecho de que tanto la CTC como la CVC posean al final de la serie unas tasas de incremento acumuladas ciertamente semejantes, llegando a los índices 262 y 252, respectivamente. En definitiva, a pesar de ciertas trayectorias erráticas puntuales, la evolución de la CVC está gobernada esencialmente por el grado de mecanización de la economía, proceso que, por otra parte, toma una forma peculiar en una formación social dependiente como México, que requiere la importación del grueso de sus medios de producción.

13.3. LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL Y LA COMPOSICIÓN MATERIALIZADA

13.3.1. ASPECTOS CONCEPTUALES

La composición materializada del capital (CMC) es equivalente al ratio capital-producto (K/Q), expresando la razón del acervo de capital y el valor nuevo creado (VN).³⁷

$$CMC = \frac{K}{v + pv} = \frac{K}{VN} = \frac{K}{Q}$$

Es una medida que no se ve perturbada por las modificaciones en la distribución primaria del ingreso al englobar el total del trabajo vivo, por lo que constituye un indicador muy útil para el análisis y la comparación con la CVC. La CMC se puede expresar además en función de la CVC y la tasa de plusvalía:

$$CMC = \frac{K}{v + pv} = \frac{K/v}{(v + pv)/v} = \frac{CVC}{1 + pv'}$$

Así definida, la CMC varía de forma proporcional a la CVC e inversamente a la tasa de plusvalía. La importancia de esta categoría se revela en dos aspectos relacionados

³⁷ En la denominación de composición materializada seguimos a Shaikh (1978a; 1987c).

entre sí: i) según destacan González & Mariña (1992: 13), esta relación constituye “un determinante básico de los costos unitarios en capital fijo porque el volumen de capital utilizado en la producción determina, a su vez, la magnitud del consumo de capital fijo y, por lo tanto, de la depreciación,” ii) en el análisis de la LTDTG, como expusimos anteriormente en la exposición de los fundamentos teóricos, “la variable central en este caso es la composición materializada de capital stock/flujo C/l [$l=v+pv$], ya que cualquier alza sostenida en C/l puede mostrarse que da lugar a una caída efectiva de la tasa de ganancia, sin importar la rapidez con que aumente la tasa de plusvalor.” (Shaikh, 1987c: 308)

Por otra parte, la CMC posee un vínculo con la productividad del capital. No obstante, si la teoría laboral del valor afirma que la fuente de valor radica en el trabajo, antes de que nada debemos plantearnos, ¿existe legitimidad en el uso del término *productividad del capital*? La respuesta depende del concepto y perspectiva desde la cual se caracteriza al mismo capital.³⁸ En la exposición de Marx, constituye la potencia básica de la producción capitalista que domina todos los procesos económicos. No es un ente pasivo, como una mera agregación de elementos del capital constante y fuerza de trabajo. El capital es un “ser” social activo, en constante movimiento, que pasa continuamente por la metamorfosis de sus formas de vida en su proceso de valorización, que es su propia auto-reproducción: capital-mercancías, capital-productivo y capital-dinero. En su circulación, el capital es el que constituye a la fuerza de trabajo como fuerza productiva, pues sólo el trabajo dispuesto en la fase del capital-productivo posee esta cualidad.

La cuestión de si el capital es o no productivo, es absurda. El trabajo mismo *sólo es productivo* al incorporarse al capital, con lo cual el capital constituye el fundamento de la producción y el capitalista es, por ende, el dirigente de la producción. La productividad del trabajo se convierte de este modo, asimismo, en fuerza productiva del capital, tal como el valor de cambio general de las mercancías se fija en el dinero. (Marx, G, I: 249)

Este aspecto que señala Marx es vital. La fuerza de trabajo en el proceso de producción es capital, conforma una fracción del mismo de carácter variable en virtud de su productividad social.

Puesto que, tan pronto se inicia el proceso de trabajo, el trabajo vivo -mediante el cambio de capital y trabajo- se incorpora al capital como actividad perteneciente a éste, [es natural que] todas las fuerzas productivas del trabajo social se manifiesten como fuerzas productivas del capital (...).

³⁸ En esta cuestión, agradezco las aportaciones de Sergio Cámara para su adecuada comprensión.

De este modo, la fuerza productiva del trabajo social y las formas específicas que adopta se presentan ahora como fuerzas productivas y formas del capital, del trabajo *materializado*, de las condiciones materiales del trabajo, que, en cuanto a la forma sustantivada del trabajo vivo, se enfrentan al trabajo vivo personificadas en el capitalista. (Marx, TPV, I: 362)

Por tanto, se ha de considerar que el trabajo se incorpora al capital, le pertenece en el circuito de reproducción y su productividad se manifiesta así como fuerza productiva del capital. Éste, en tanto que fracción de carácter constante, carece de fuerza productiva,³⁹ se limita, indirectamente, a contribuir a que la fuerza de trabajo tenga la capacidad de ampliar su producción de valores de uso.⁴⁰ Desde esta consideración no puede tener productividad en términos de valor. Marx explica la perspectiva analítica desde la que considerar el concepto de productividad del capital.

El capital sólo es productivo de valor considerado como una relación, al imponerse coactivamente sobre el trabajo asalariado, obligando a éste a aportar plus trabajo o acicateando a la productividad del trabajo para que cree plusvalía relativa. Tanto en uno como en otro caso, el capital sólo produce valor como el poder de las propias condiciones objetivas enajenadas del trabajo y que se impone a él, pura y exclusivamente como una de las formas del mismo trabajo asalariado, como condición de la existencia de éste. Pero en el sentido usual en que los economistas emplean esta palabra, como trabajo acumulado existente en dinero o en mercancías, el capital ejerce una acción productiva en el proceso de trabajo, al igual que todas las condiciones de trabajo, incluyendo las fuerzas naturales gratuitas, pero no es nunca fuente de valor. Sólo puede añadir valor cuando él mismo se convierta en tiempo de trabajo materializado, por lo que la fuente de su valor es el trabajo. (Marx, TPV, I: 83-84)

Si analizamos al capital en su constante movimiento en el marco del proceso de acumulación, que no es otra cosa que capitalización de plusvalor, y éste significa trabajo (no remunerado), en última instancia el capital no es, pues, sino trabajo acumulado. En este sentido, podemos defender la idea de una *productividad laboral del capital*.⁴¹ Como afirma Marx (TPV, I: 364) “la productividad del capital consiste ante todo (...) en la coacción para obtener plus trabajo, para trabajar más de lo directamente necesario.” El

³⁹ “Desde el momento en que el valor del capital reaparece en el producto, no se puede llamar al capital fuente de riqueza. Aquí, sólo añade su propio valor al producto en cuanto trabajo acumulado, en cuanto una determinada cantidad de trabajo materializado.” (Marx, TPV, I: 83)

⁴⁰ Lo cual es expresado por Guerrero (2000a: 22-23) cuando afirma que “una vez que se concibe el lado material del capital como una simple acumulación de trabajo pasado --que se enfrenta al trabajo presente de los obreros como capital constante--, es evidente que este capital constante no puede tener productividad alguna en términos de valor, por más que los medios de producción contribuyan (y de manera decisiva, según la TLV) a la productividad física del trabajo humano (aumentando la cantidad de valores de uso que es posible alcanzar por unidad de trabajo).”

⁴¹ Véase Guerrero, loc. cit.

capital se apropia y personifica la fuerza productiva del trabajo social y hasta la capacidad productiva de la sociedad, como la ciencia (Marx, TPV, I: 365).

En consecuencia, la dimensión del concepto de productividad del capital sólo se entiende si se considera al capital como una relación social que abarca elementos materiales y fuerza de trabajo,⁴² y además, “sólo puede hablarse de productividad del capital cuando se lo concibe como representación de una determinada relación social de producción.” (Marx, TPV, III: 236) La fuerza productiva del capital es simplemente, por ello, la cantidad de fuerza productiva de la cual puede disponer el capitalista por medio de su capital desembolsado. Por consiguiente, en Marx se halla una “teoría de la productividad *expropriatoria*, o *laboral*, del capital.” (Guerrero, 2000a: 19)

Frente a esta perspectiva que defendía Marx, en el análisis del concepto de productividad se suscitan dos clases de errores: i) explicar la ganancia capitalista, resultado de una determinada fuerza productiva, en virtud de la función técnica de los medios de producción, es decir, atribuyendo una cualidad de la forma social al contenido; y ii) al contrario, explicando la capacidad técnica de los medios de producción de incrementar la productividad laboral por su carácter capitalista, es decir, atribuyendo en este caso una cualidad material a su forma social específica adoptada. En palabras de Rubin (1923: 77) “estas dos clases de errores, que a primera vista parecen contradictorios, en realidad pueden ser reducidos al mismo defecto metodológico básico: la identificación del proceso material de la producción con su forma social, y la identificación de las funciones técnicas de las cosas con sus funciones sociales.”

En conclusión, en la medida que se adopte este análisis “laboral” del capital, nos parece legítimo aludir a la idea de productividad del mismo, en el sentido en el que Marx lo explicitaba en el apéndice XII del primer volumen de las *Teorías sobre la Plusvalía*. Por tanto, la medida de la productividad del capital constituye un índice que refleja la habilidad o capacidad del capital para proporcionar beneficios (Duménil & Levy, 1993: 21). Una vez justificado el concepto marxista de la productividad del capital (Π_k), representamos su formulación matemática.

⁴² Así, Marx critica a economistas como Sismondi o Ricardo cuando sostienen que sólo es productivo el trabajo, no el capital. Al hacerlo, “dejan de considerar al capital en su determinación formal específica, como una relación de producción,” (G, I: 249-250) y piensan sólo en su sustancia material. No obstante, no son los elementos materiales los que lo convierten en capital.

$$\Pi_k = \frac{1}{CMC} = \frac{VN}{K} = \frac{Q}{K} = \frac{1+pv'}{CVC}$$

Como expresa la fórmula, la productividad del capital es la inversa de la CMC y cuantifica el producto generado por unidad de capital. Este ratio representa la tasa máxima de ganancia que puede obtener el capital, lo que sucede si el flujo de salarios es cero ($v=0$) y todo el producto es plusvalor. En este sentido, depende positivamente de la tasa de plusvalor y de forma negativa de la CVC.

13.3.2. SERIE ESTIMADA

A continuación mostramos las series estimadas de la CMC y la productividad del capital. En el cuadro 13.5 se exponen los resultados obtenidos, los índices y las correspondientes TVA.

Al igual que las otras dimensiones de la composición del capital, la CMC se caracteriza por un alza global en el conjunto de los 34 años que estudiamos. De un nivel de 1,39 pasa a 2,34, o lo que es lo mismo, de 100 a 169, con 69% de incremento acumulado. En los tres primeros años desciende ligeramente de 1,39 a 1,31, pero en los trece años posteriores, de 1973 a 1986, se incrementa duplicándose hasta un nivel de 2,61 y 98% de aumento. Después de este año la CMC no recupera este nivel, mostrando diversas fluctuaciones. Resulta interesante llevar a cabo una comparación entre la CMC y la CVC, como se efectúa en la gráfica 13.8, teniendo en cuenta que, en principio, la primera debe reducir la variabilidad de la segunda originada en la dinámica de distribución del ingreso.

La CMC tiene los cuatro mismos años clave que la composición en valor, en los que sus incrementos anuales son excepcionalmente elevados en relación al resto de la serie. Pero a diferencia de la CVC, estos saltos son más moderados con la excepción de 1986, cuando ambas tasas de variación coinciden. Tal y como esperábamos, la CMC suaviza las oscilaciones, si bien no en el grado que se podría esperar, mientras que entre 1973 y 1981 registra incrementos ligeramente superiores. Ello significa que la influencia de la distribución de la renta ejerció una presión que detenía la expansión de la CVC. El alza de los salarios contuvo su incremento, pero al mismo tiempo no obstaculizó el alza del ratio capital-producto.

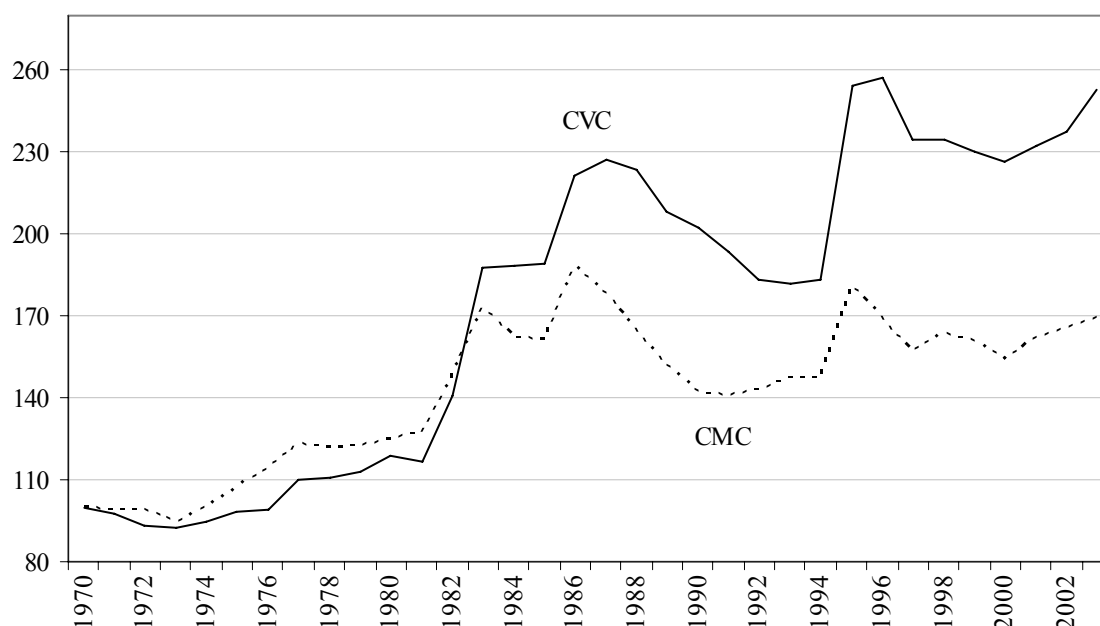
Cuadro 13.5
La composición materializada (CMC) y la productividad del capital (π del K)

Años	CMC	Indices	TVA	Π_K	Indices	TVA
1970	1,39	100		0,72	100	
1971	1,37	98,78	- 1,22	0,73	101,24	1,24
1972	1,37	98,83	0,05	0,73	101,19	- 0,05
1973	1,31	94,85	- 4,03	0,76	105,43	4,20
1974	1,38	99,45	4,85	0,73	100,55	- 4,63
1975	1,49	107,44	8,04	0,67	93,07	- 7,44
1976	1,59	114,44	6,51	0,63	87,38	- 6,12
1977	1,70	122,97	7,45	0,59	81,32	- 6,93
1978	1,69	122,02	- 0,77	0,59	81,95	0,78
1979	1,70	122,71	0,57	0,59	81,49	- 0,56
1980	1,72	124,45	1,42	0,58	80,35	- 1,40
1981	1,76	127,34	2,32	0,57	78,53	- 2,26
1982	2,06	148,46	16,59	0,49	67,36	- 14,23
1983	2,40	173,31	16,74	0,42	57,70	- 14,34
1984	2,24	161,93	- 6,56	0,45	61,75	7,03
1985	2,23	160,99	- 0,59	0,45	62,12	0,59
1986	2,61	188,68	17,21	0,38	53,00	- 14,68
1987	2,47	178,42	- 5,44	0,40	56,05	5,76
1988	2,28	164,56	- 7,76	0,44	60,77	8,42
1989	2,11	151,98	- 7,65	0,48	65,80	8,28
1990	1,97	142,23	- 6,41	0,51	70,31	6,85
1991	1,95	140,81	- 1,00	0,51	71,02	1,01
1992	1,98	142,79	1,41	0,51	70,03	- 1,39
1993	2,04	147,38	3,21	0,49	67,85	- 3,11
1994	2,04	147,10	- 0,19	0,49	67,98	0,19
1995	2,51	181,19	23,18	0,40	55,19	- 18,82
1996	2,33	168,46	- 7,03	0,43	59,36	7,56
1997	2,17	156,76	- 6,94	0,46	63,79	7,46
1998	2,26	163,33	4,19	0,44	61,23	- 4,02
1999	2,22	160,58	- 1,68	0,45	62,28	1,71
2000	2,13	153,84	- 4,20	0,47	65,00	4,38
2001	2,25	162,37	5,54	0,44	61,59	- 5,25
2002	2,29	165,50	1,93	0,44	60,42	- 1,89
2003	2,34	169,15	2,21	0,43	59,12	- 2,16

Fuente: CE, CGPV, CPSP, ENE, Lima (2006) y SCNM

El aspecto relevante que observamos radica en la profunda reestructuración del patrón de distribución del ingreso, en particular la regresión salarial que permite que la CVC se incremente por encima de la CMC. Así, a partir de 1983 la dinámica de la distribución en favor del capital origina una discrepancia en la trayectoria de ambas variables, pues en ese año la CVC alcanza un índice de 187 mientras que la CMC se limita a 173.

Gráfica 13.8
Evolución de las composiciones en valor (CVC) y materializada (CMC) del capital
 Series en índices base 100 en 1970

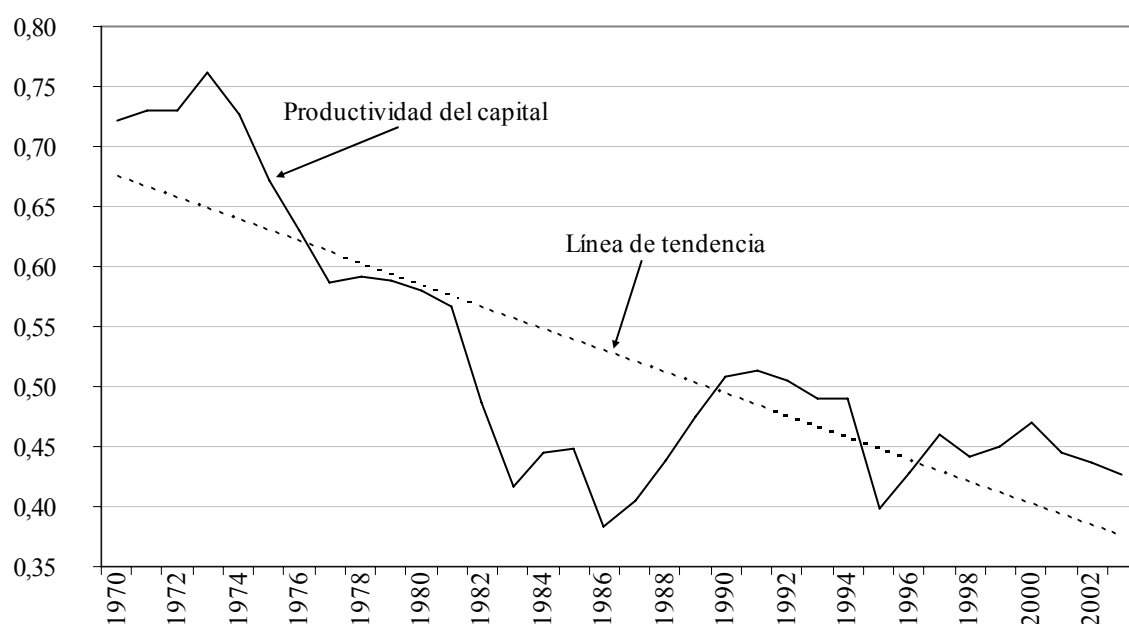


El extraordinario aumento de la CVC en relación a la CMC a partir de 1983 es producto, en cierta medida, de la modificación del reparto de la renta nacional entre capital y trabajo en detrimento de este último. En cuanto al perfil, en los años posteriores, y aun existiendo algunas diferencias (incluso en algún año una variación en sentido opuesto de estas magnitudes), ambas variables exhiben un comportamiento paralelo.

13.3.3. DETERMINANTES DE LA PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL

Según mencionamos, el análisis de la CMC ilustra la evolución de la inversa de la productividad del capital, la cual podemos observar en la gráfica 13.9. Tras un leve incremento inicial de 5% en 1970-1973, la productividad del capital desciende a la mitad, con una caída de 47% hasta 1986. Aunque en el sexenio posterior repunta y llega a 71% del nivel de 1970, su tendencia es netamente descendente, con fluctuaciones pero finalizando el período ligeramente por encima del mínimo histórico de 1986. Por tanto, esta secuencia nos indica que con el tiempo se requiere progresivamente una mayor cantidad de desembolso de capital para lograr una unidad de producto, o bien, que para mantener la producción se deben invertir cantidades crecientes de capital.

Gráfica 13.9
La productividad del capital



La expresión de la productividad del capital la podemos descomponer en sus determinantes fundamentales, la productividad laboral (π) y la CTC, así como la razón de los deflatores de precios, del producto (dP_Q) y del acervo de capital (dP_K).⁴³

$$\Pi_k = \frac{\frac{VN_k}{N_p} \cdot \frac{dP_Q}{dP_K}}{\frac{K_k}{N_p}} = \frac{\pi}{CTC} \cdot \frac{dP_Q}{dP_K}$$

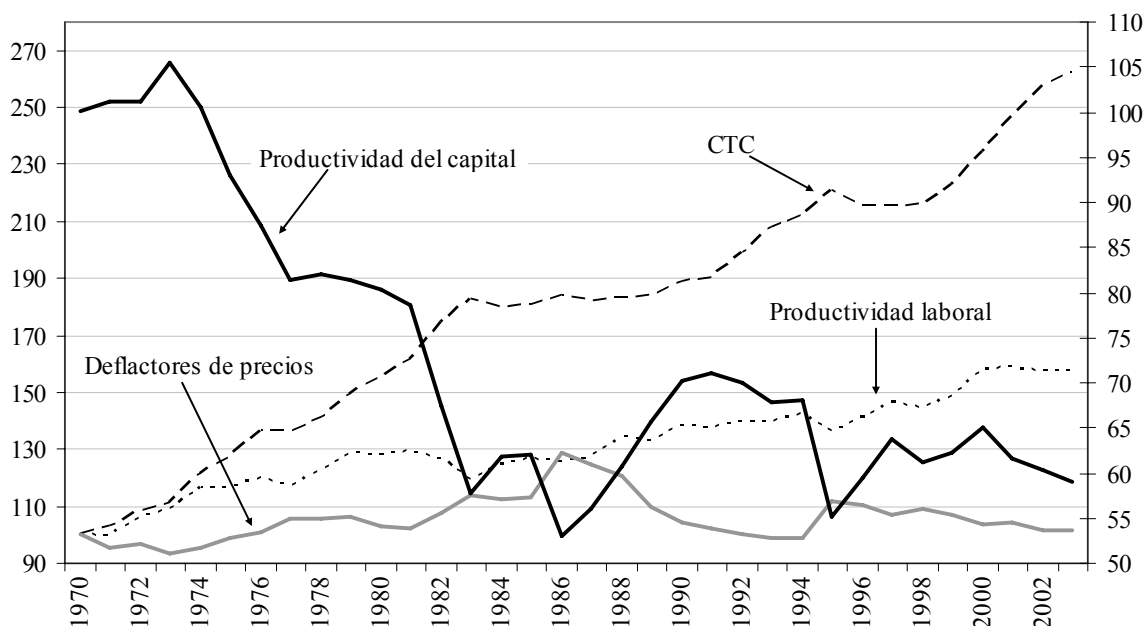
Esta expresión evidencia que la productividad del capital se vincula directamente a la productividad laboral y de forma inversa a la composición técnica, al margen de la corrección que introduce el ratio de los índices de precios. Con esta relación se puede analizar la influencia que el factor tecnológico posee en el comportamiento de la productividad laboral.⁴⁴ En la medida que los avances de productividad compensen la progresiva mecanización, se podrá evitar el descenso de la productividad del capital, y por extensión, de la tasa de ganancia, teniendo en cuenta la interrelación entre estas variables, a saber: “el producto anual aumenta por efecto de una mayor productividad del trabajo.

⁴³ Utilizando la inversa de la fórmula que expone Moseley (1991: 68).

⁴⁴ El progreso técnico toma la forma en el capitalismo de una creciente intensidad en la mecanización por unidad de trabajo, lo que nos permite conocer la medida en que esta sustitución de fuerza de trabajo repercute en mejoras de la productividad laboral.

Todos los medios empleados para incrementar esa productividad (a menos que respondan a contingencias naturales, como estaciones favorables, etc.) requieren el aumento del capital.” (Marx, TPV, I: 153)

Gráfica 13.10
Evolución comparada de la productividad del capital (eje derecha) y sus
determinantes (eje izquierda): la razón de deflatores de precios, la composición
técnica del capital (CTC) y la productividad laboral
 Series en índices base 100 en 1970



La productividad laboral posee una trayectoria relativa a la CTC sistemáticamente inferior. Dado el papel sumamente limitado que juega el ratio de precios, se evidencia ya la tendencia descendente de la productividad del capital. Únicamente hasta 1974 crecen de forma pareja, con lo cual la productividad del capital se mantiene o incluso se incrementa levemente. Conforme avanza la serie, la diferencia entre ambas se ahonda. Por tanto, para lograr un determinado incremento de productividad del trabajo, el requerimiento de mecanización resulta cada vez superior.

Este comportamiento deficiente de la productividad laboral no ha podido compensar la expansión de la composición técnica, lo que ha empujado a la productividad del capital en un sentido descendente. Esta cuestión se puede expresar alternativamente: la expansión de la mecanización, fundamento de la ulterior ampliación de los niveles de productividad, no ha redundado en dicha mejora de la eficiencia. Es por ello que la ruptura de este vínculo constituye uno de los problemas básicos de que adolece la economía mexicana en este período, como veremos posteriormente.

A lo largo de la serie, en las fases en las cuales la CTC muestra niveles importantes de crecimiento la productividad del capital desciende ineludiblemente, salvo en 1990 y 2000, cuando el alza de la productividad del trabajo permite que coexistan incrementos de estas variables. El perfil de la evolución de la productividad del capital se halla dominado por la influencia negativa de la mecanización, ante lo cual la productividad laboral sólo puede matizar la trayectoria, favorablemente o no. Así, su incidencia se limita a las oscilaciones puntuales, no a la tendencia general. Por otra parte, a pesar de que la razón de deflatores ejerce una cierta presión para que la productividad del capital se incremente a mitad de los ochenta, no constituye un elemento decisivo, pues precisamente en ese momento la productividad del capital experimenta su mayor caída.⁴⁵ La recuperación de la productividad del capital en 1986-1992 se debe a una ralentización del ritmo de progreso de la mecanización y a un cierto incremento de la productividad laboral, acompañado por una influencia positiva del ratio de precios relativos. Sin embargo, es un resultado efímero, pues la nueva expansión de la CTC que acontece obstaculiza irremediabilmente esta tímida expansión.

La correlación entre la productividad del capital y la CTC, o mejor dicho, la dependencia esencial de la primera respecto de la segunda, se evidencia en la gráfica 13.11. Las discrepancias de la productividad del capital que revierten en ascensos relativos respecto de la CTC se fundamentan en la productividad laboral, cuyo limitado alcance resulta más que evidente,⁴⁶ especialmente en la década de los ochenta. Se plantea, por tanto, la cuestión de la relación entre la mecanización y la productividad laboral, en tanto la primera se constituye en el fundamento de la posibilidad de impulsar la segunda.

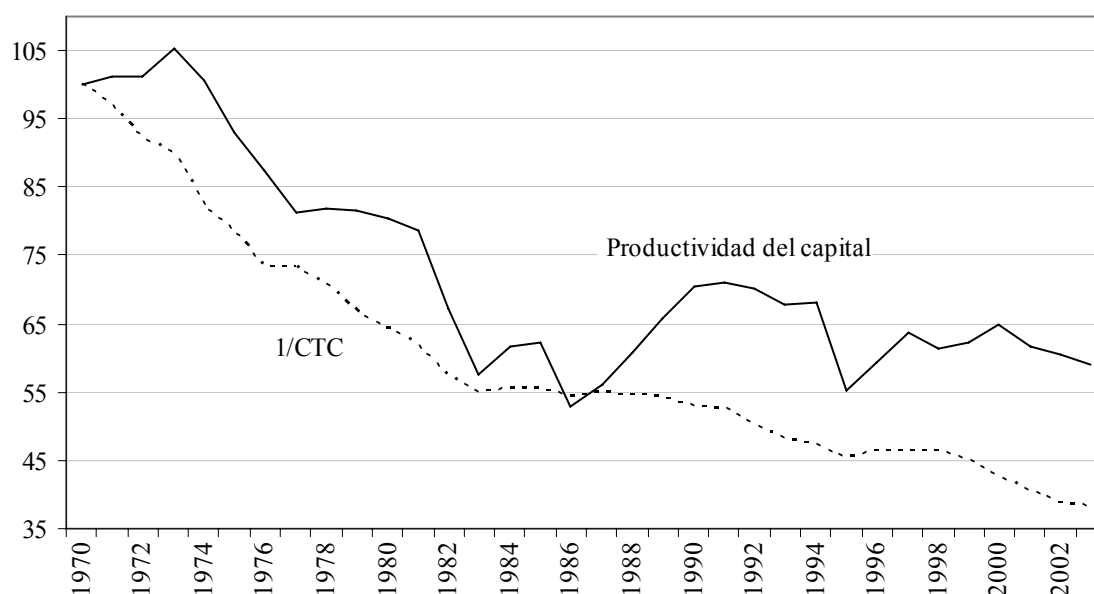
Hasta 1973 los incrementos de la CTC redundaban en expansiones de la productividad laboral de la misma magnitud. A partir de dicho año, por el contrario, la senda de ambas series agudiza su diferente elevación relativa. La CTC se incrementa de forma destacada mientras que la productividad laboral se mantiene en tasas anuales discretas. La evolución comparada de ambas tasas anuales de variación se puede apreciar con mayor nitidez en la gráfica 13.12, donde el espacio coloreado representa la superioridad en los incrementos porcentuales de la CTC respecto de la productividad.

⁴⁵ En cualquier caso, es un resultado previsible. No cabe esperar que este ratio de los deflatores de precios ejerza una influencia extraordinaria.

⁴⁶ Obviamente, la relación de los deflatores de precios incide asimismo, pero por su aun mayor limitada cuantía la soslayamos en este punto.

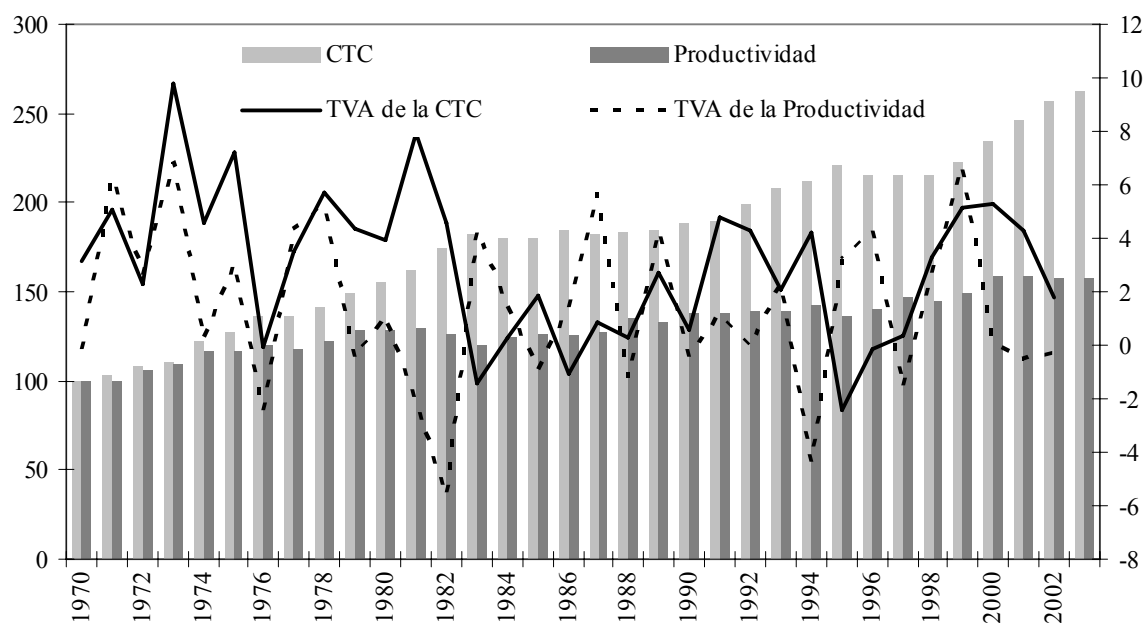
Gráfica 13.11
La productividad del capital y la inversa de la composición técnica del capital (1/CTC)

Series en índices base 100 en 1970



Gráfica 13.12
La composición técnica del capital (CTC) y la productividad laboral. Evolución y tasas de variación anual (TVA)

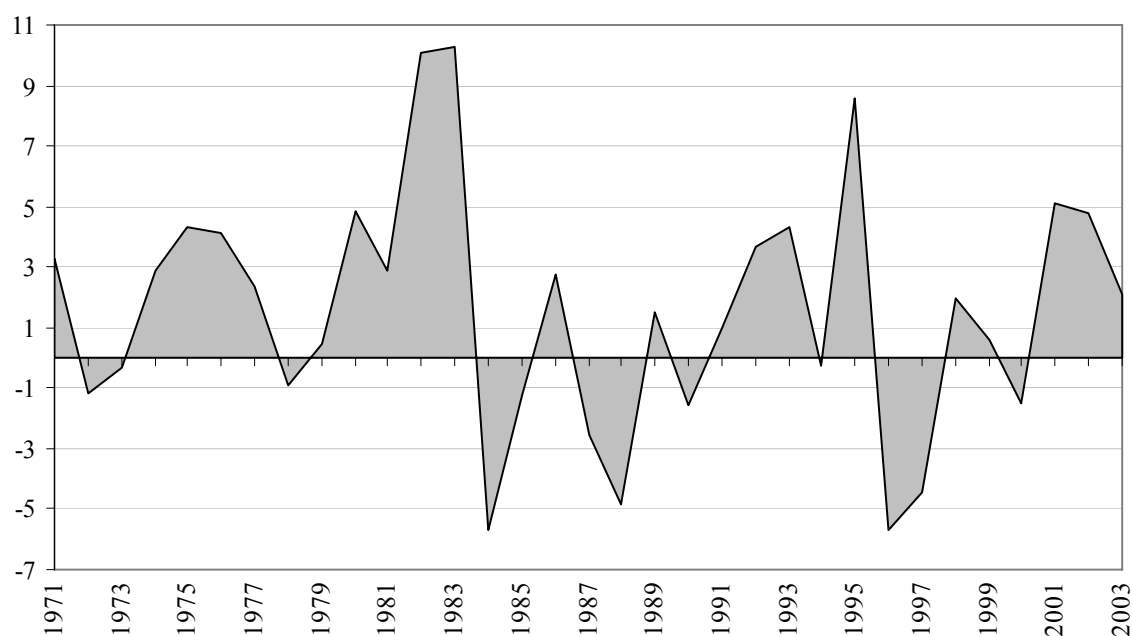
Series en índices base 100 en 1970 y porcentajes



Se evidencia que en la mayor parte del período los incrementos de la mecanización son superiores puesto que la línea de discrepancia porcentual es en general positiva. En ciertos años, como en las crisis de 1982-1983 y 1994-1995, se puede observar en la gráfica anterior no obstante la simultaneidad de incrementos en la CTC y

caídas de la productividad laboral. Esta particularidad no se debe a una utilización menos eficiente del acervo de capital, sino que representan momentos de crisis en los que el proceso de reestructuración productiva y el despido de trabajadores que implica redundan en un grado superior del ratio capital-trabajo. En efecto, se produce una caída de la tasa de utilización de la capacidad instalada que posteriormente viene seguida del proceso contrario, un aparente incremento de la productividad laboral que no viene acompañado de un aumento de la CTC, de lo que tampoco se colige un repentino uso más eficiente por parte de los obreros del acervo de capital existente. Este proceso se visualiza perfectamente en la gráfica 13.13 en el movimiento en forma de tijeras que acontece sobre todo a partir de 1983.

Gráfica 13.13
Diferencias en las tasas anuales de variación (TVA) de la composición técnica del capital (CTC) respecto la productividad laboral



El extraordinario alza de la composición de capital y la amplitud de la crisis de rentabilidad en México se hace patente en la trayectoria y la base que funda la evolución de la productividad del capital. En primer lugar, existe un problema real respecto al comportamiento de la productividad laboral, la cual no puede compensar el incremento en el grado de mecanización en la medida que no refleja la amplitud de su incremento. Podemos afirmar que nos encontramos con un problema fundamental en la economía mexicana: la expansión del grado de mecanización no ha revertido positivamente en un

alza paralelo de la productividad laboral.⁴⁷ Expresado de otra forma, el incremento del capital por trabajador no representa en toda su extensión la creciente productividad laboral, como exponía Marx.

Este aspecto que evidencia la relación entre la CTC y la productividad nos conduce a otra cuestión equivalente, pues el incremento del acervo de capital no se ha materializado en una expansión correspondiente del producto, lo que expresaba el aumento de la CMC. Por consiguiente, la evolución descendente de la productividad del capital se halla condicionada decisivamente por el aumento de la CTC. Además, sus momentos de expansión coinciden con las fases de recuperación tras los momentos de crisis, como son los correspondientes a 1982-1983, 1986 y 1995. En tales momentos, la incidencia de la crisis sobre el empleo y la utilización del acervo de capital disponible presionan a la baja a la productividad del capital, por lo que su recuperación posterior no es síntoma ni reflejo de una recomposición de las condiciones de valorización del capital. Por el contrario, constituye meramente un repunte circunstancial, es decir, el incremento aparente de la productividad laboral fundado en el estancamiento del acervo de capital invertido debido a que se utiliza capacidad instalada ociosa, proceso característico, por otra parte, de los momentos de crisis económica.

⁴⁷ Esta cuestión requeriría por sí misma toda una investigación propia, por lo que su estudio en profundidad escapa de los objetivos de la presente Tesis. En cualquier caso, nos limitamos a destacar a un autor que ha mencionado esta anomalía en la economía mexicana. Valenzuela (1986), reconociendo el incremento de lo que menciona como “densidad de capital”, opina que “más que un problema de dotación inadecuada es probable que exista un problema de eficiencia en el manejo de las tecnologías y los procesos de producción disponibles. Y si esto es cierto, la conclusión apuntaría a un “déficit” de calificación de los recursos humanos,” (Ibíd.: 106-107) si bien no apoya empíricamente esta sentencia.

14. ACUMULACIÓN Y CRISIS DE RENTABILIDAD EN MÉXICO

Hemos justificado en la presente Tesis el análisis de la variable que estudiamos, la tasa de ganancia, en cuanto categoría esencial para explicar el desenvolvimiento de la economía mexicana. Así, caracterizamos al período 1970-2003 como de “crisis estructural” debido a la ausencia de una recomposición de las condiciones de valorización del capital. Esta crisis surge a causa del descenso de la rentabilidad, por lo que es en este mismo ámbito del circuito de reproducción capitalista donde se ubican las tendencias hacia el estancamiento y, de igual forma, será la propia rentabilidad el elemento a restaurar para superar esta problemática situación.

En este capítulo pretendemos mostrar la relación entre la dinámica de la cuota de beneficio y el comportamiento de la economía mexicana. El nexo que permite captar el sentido de tal causalidad reside en la acumulación de capital. Dicho proceso depende de la trayectoria de la rentabilidad y sus determinantes, las magnitudes de la ganancia y el acervo de capital invertido. Por tanto, en primer lugar se muestra la evolución macroeconómica general según el producto interno, después la tasa de ganancia se relaciona directamente con sus factores explicativos para poder abordar el proceso de acumulación de capital y, finalmente, se retoma la caracterización de la crisis económica mexicana.

14.1. ANEXO. RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En este anexo analizamos el comportamiento de la tasa de beneficio en relación al crecimiento económico registrado en la economía de México, bajo la premisa de que la rentabilidad del capital es la variable esencial para explicar la evolución macroeconómica en el período 1970-2003. Antes que nada, se ha de definir la categoría que debemos utilizar para identificar este desenvolvimiento macroeconómico. En el siguiente cuadro mostramos tres posibilidades, el producto convencional en términos brutos (PIB), netos (PIN) y el valor nuevo del modo de producción capitalista (VN),¹ en precios constantes de 1993 y sus tasas anuales de variación.

¹ Es decir, el que resulta de sumar el capital variable y el plusvalor ($VN = pv + v$), excluyendo así el valor de la producción mercantil no capitalista.

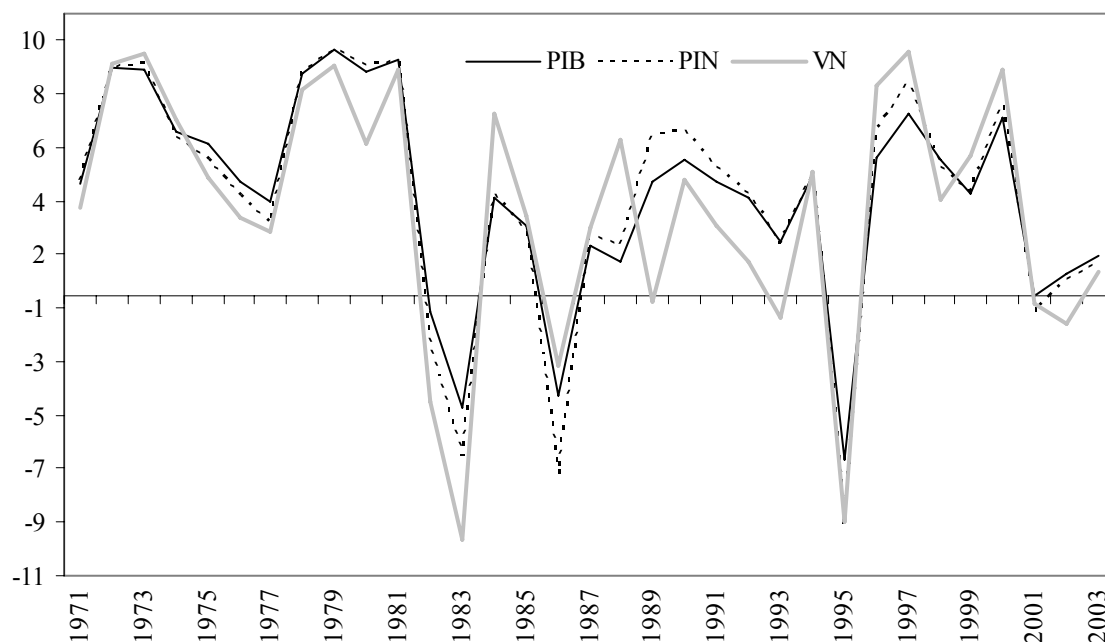
Cuadro 14.1
Series del producto interno bruto (PIB), neto (PIN) y valor nuevo (VN)
 Datos en millones de pesos constantes de 1993 y porcentajes

Años	PIB	PIN	VN	TVA		
				PIB	PIN	VN
1970	503.355	467.048	287.915			
1971	524.352	487.050	297.314	4,17	4,28	3,26
1972	568.858	528.190	322.894	8,49	8,45	8,60
1973	616.694	573.839	351.886	8,41	8,64	8,98
1974	654.379	607.308	374.877	6,11	5,83	6,53
1975	691.097	637.919	391.372	5,61	5,04	4,40
1976	720.391	661.629	402.773	4,24	3,72	2,91
1977	745.192	678.937	412.349	3,44	2,62	2,38
1978	806.669	735.587	444.016	8,25	8,34	7,68
1979	880.518	803.010	481.912	9,15	9,17	8,53
1980	953.813	871.938	509.185	8,32	8,58	5,66
1981	1.037.487	947.656	551.993	8,77	8,68	8,41
1982	1.030.973	928.968	529.958	- 0,63	- 1,97	- 3,99
1983	987.710	873.026	481.625	- 4,20	- 6,02	- 9,12
1984	1.023.368	906.260	514.177	3,61	3,81	6,76
1985	1.049.908	927.831	529.394	2,59	2,38	2,96
1986	1.010.495	865.833	515.514	- 3,75	- 6,68	- 2,62
1987	1.029.247	884.923	528.304	1,86	2,20	2,48
1988	1.042.066	900.830	558.889	1,25	1,80	5,79
1989	1.085.815	954.363	557.409	4,20	5,94	- 0,26
1990	1.140.848	1.012.896	581.502	5,07	6,13	4,32
1991	1.189.017	1.060.716	596.686	4,22	4,72	2,61
1992	1.232.162	1.100.569	603.872	3,63	3,76	1,20
1993	1.256.196	1.121.298	598.907	1,95	1,88	- 0,82
1994	1.311.661	1.171.792	626.310	4,42	4,50	4,58
1995	1.230.771	1.070.289	573.002	- 6,17	- 8,66	- 8,51
1996	1.294.197	1.135.080	617.679	5,15	6,05	7,80
1997	1.381.839	1.225.759	673.676	6,77	7,99	9,07
1998	1.451.351	1.283.672	697.547	5,03	4,72	3,54
1999	1.505.876	1.333.043	733.765	3,76	3,85	5,19
2000	1.605.128	1.428.289	795.203	6,59	7,14	8,37
2001	1.604.601	1.419.688	792.671	- 0,03	- 0,60	- 0,32
2002	1.616.988	1.427.809	784.091	0,77	0,57	- 1,08
2003	1.640.258	1.444.307	790.928	1,44	1,16	0,87

Fuente: SCNM y datos expuestos de 'v' y 'pv'

Como era de esperar, el comportamiento del PIB y el PIN es ciertamente similar, con divergencias en el alcance de las tasas anuales de variación pero con las mismas fases de expansión y recesión, mientras que el VN muestra ligeras discrepancias. En la gráfica 14.1 mostramos la evolución comparada de las TVA de las distintas expresiones del producto por año.

Gráfica 14.1
Tasas de variación anual (TVA) del PIB, PIN y el valor nuevo (VN)
 Series en porcentaje



Esta gráfica destaca la similitud de las tasas anuales de variación, con algunas excepciones entre las que destaca la trayectoria del VN en el subperíodo 1988-1993, sus profundas fluctuaciones, así como la mayor volatilidad del PIN en relación al PIB. Para nuestro análisis debemos hacer algunas precisiones. En relación al VN, ya hemos justificado nuestro planteamiento de medir la rentabilidad excluyendo las partidas de las ramas 06 y 67, derivado de insuficiencias estadísticas y de argumentos teóricos. Por otra parte, la problemática en lo que se refiere a la medida del VNC, especialmente en las ramas de servicios, nos ha obligado a llevar a cabo un criterio de carácter sectorial. De nuestra metodología se desprende que el valor nuevo estimado no recoge el conjunto de los flujos de valor generados en la economía mexicana, sino la suma de las partidas a nuestro juicio pertinentes con el fin de lograr una medida de la cuota de beneficio.² De todas formas, los valores que se descartan representan una porción en realidad “despreciable” respecto del total.

En lo que respecta a las medidas convencionales del PIB y el PIN, este último resulta en verdad más apropiado ya que descuenta un coste como la depreciación y constituye asimismo el punto de partida de la medida de las categorías propias del análisis marxista. Sin embargo, las dificultades y controversias que suscita la medida del CCF, la utilización más extendida del PIB y, además, la similitud en los perfiles, nos lleva a decantarnos por la medida del producto en términos brutos como

² Repetimos una vez más que, a diferencia de otros trabajos que estiman la rentabilidad del capital, nuestro objetivo no ha sido elaborar una Contabilidad Nacional alternativa, sino identificar los flujos de valor considerados estrictamente necesarios para medir unas expresiones de la rentabilidad entre una variada gama de posibilidades. Por tanto, asumimos el inconveniente de carecer de una medida que abarque el total del valor nuevo, que sin duda puede ser objeto de un análisis contable por sí mismo.

instrumento, *simplemente*, para identificar las fases cíclicas de la economía mexicana en el período de estudio, para lo cual la dinámica del VN servirá de complemento.

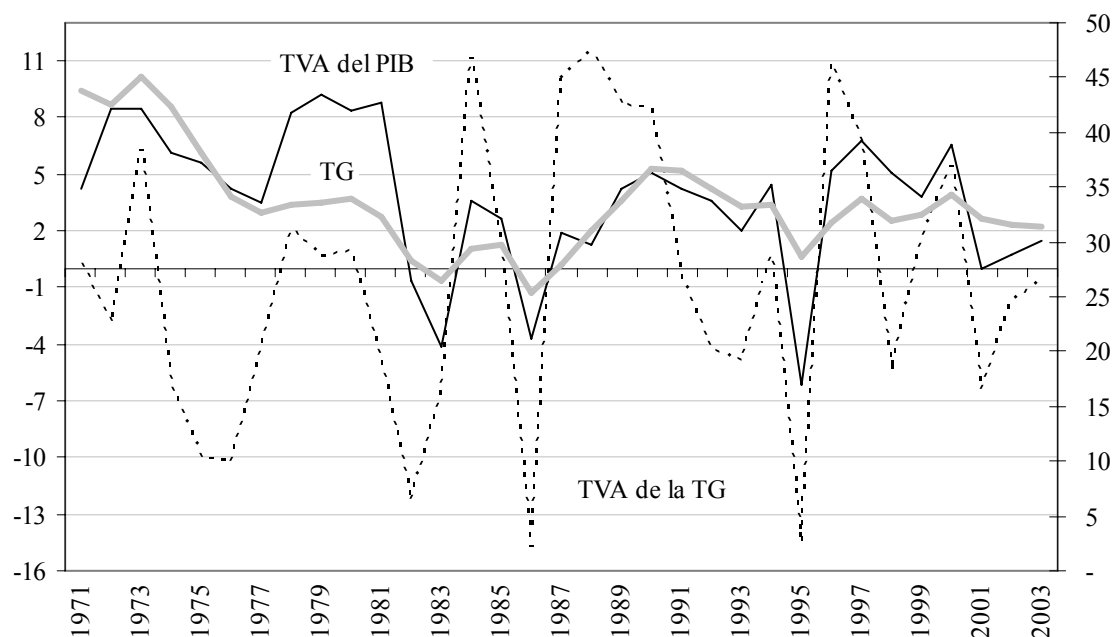
Según la medida convencional del PIB realizamos la siguiente periodización: i) una primera fase de crecimiento económico en 1971-1981, con una tasa anual promedio de 6,82% y una ralentización de la expansión en 1976-1977, cuando afloran ciertos elementos de crisis que no evitaron una renovada expansión en el lapso 1978-1981. Se ha de tener en cuenta de cara al análisis posterior el destacado componente exógeno de este crecimiento (precios del petróleo y endeudamiento externo) y la ausencia de modificaciones en la estructura económica, ya que la exportación de crudo no revirtió la tradicional restricción financiera;³ ii) el sexenio 1982-1988, caracterizado por un estancamiento económico. El crecimiento medio anual llega únicamente a 0,10%, en el cual se producen las recesiones de 1983 y 1986, con caídas de 4,2 y 3,7%, así como 0,6% de descenso del PIB en 1982. El comportamiento del VN, sin embargo, revela una mayor amplitud de la crisis de 1982-1983 al descender 4 y 9% respectivamente; iii) el repunte posterior que dura hasta 1994, pero de una cuantía ciertamente menor a la expansión inicial de la década de los setenta, sin alcanzar 4% anual, además de que en 1993 el incremento del PIB fue inferior a 2%. En este caso, la trayectoria del VN matiza severamente esta expansión: desciende ligeramente en 1989 y 1993 (-0,26 y -0,82%) y en 1990-1992 las TVA son decrecientes; iv) tras la recesión de 1995, cuando el PIB registró la mayor caída del período (-6%), la economía se recupera en 1996-2000, alcanzando una media de crecimiento anual de 5,46% (que el VN amplía), para finalmente; v) caer en un estancamiento en 2001-2003, con un promedio de crecimiento que se limita a 0,7% anual. Los tres subperíodos de 1989-2003 se podrían agrupar para identificar una fase agregada de recuperación parcial posterior al estancamiento de 1982-1988, pero con unas tasas de crecimiento inferiores a la década de 1970 y una inestabilidad evidenciada en la crisis de 1995 y el estancamiento de los últimos años de la serie.⁴

Una vez expuesta esta periodización, pasamos a comparar la evolución del PIB con la tasa de beneficio general, lo que mostramos en la gráfica 14.2. En el eje de la izquierda se encuentran las TVA en porcentaje del PIB y la tasa de ganancia, mientras que el eje de la derecha informa de la trayectoria que sigue la rentabilidad.

³ La explotación petrolera, así como la industria petroquímica, requirió de una amplia inversión y la necesidad de importar medios de producción en su fase inicial. Guillén (1990: 50-51) explica así los fundamentos de esta expansión: “al inicio del sexenio de la petrolización, el PIB pudo aumentar sin mayores problemas ya que se contaba con capacidad productiva ociosa generada por la recesión de 1975 y 1976. No obstante, entre 1978 y 1981 la fuerte presión de la demanda agregada para consumo, inversión y exportación enfrentó severas obstrucciones del lado de la planta productiva. Si la oferta global pudo aumentar fue gracias al importante aumento de las importaciones de bienes de capital, intermedios y de consumo que superó en mucho el aumento de PIB. El incremento inusitado de la capacidad para importar se derivó no sólo del importante aumento de los precios del petróleo y de otras exportaciones, sino de un importante aumento de la deuda externa.” En efecto, se requirió de la asistencia del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las acciones de emergencia (como el multimillonario respaldo a la banca), que evitaron que el colapso económico en este momento adquiriera toda su potencialidad y amplitud (véase asimismo Rivera, 1986: 82). Por otra parte, la política de liberalización de importaciones auspiciada por el convenio con el FMI de octubre de 1976 presionó hacia el desequilibrio externo (Soria, 1983: 72).

⁴ Lechuga (1998: 86) considera incluso que el período 1982-1995 se caracteriza por un estancamiento global que incorpora un crecimiento moderado en 1989-1994.

Gráfica 14.2
El PIB y la tasa de ganancia (TG). Evolución y tasas de variación anual (TVA)
 Series en porcentaje



En esta gráfica se hace patente un rasgo esencial del devenir macroeconómico en la economía mexicana en este período, la vinculación existente entre el comportamiento de la rentabilidad capitalista y la evolución del PIB. Si observamos las tasas de variación del producto y de la cuota de ganancia, el perfil es muy similar pero con unas oscilaciones generalmente más pronunciadas en la serie de esta última. Hasta 1981 las tasas de crecimiento del PIB eran superiores a las de la rentabilidad y las caídas de menor cuantía. A partir de esa fecha, las fluctuaciones del PIB suavizan las relativas al beneficio pero en esencia siguen una pauta similar en los ascensos y descensos. Expresado de otra forma, en el primer subperíodo unos determinados aumentos de la rentabilidad se relacionaban con expansiones superiores del producto bruto, mientras que posteriormente, los mismos aumentos del PIB lo hacen con (o requieren de) mayores incrementos de la tasa de beneficio.

Este tipo de vinculación entre los ratios de crecimiento se refleja en la evolución de nuestra categoría objeto de estudio. Si comparamos la tasa anual de variación del PIB y la trayectoria de los índices de la tasa de ganancia podemos observar que ambas series siguen un perfil común. En este caso, es sin embargo el PIB el que muestra variaciones más acusadas, lo que se explica por factores complementarios derivados, en cualquier caso, de la evolución de la rentabilidad, como la masa de ganancia y la tasa de acumulación. Destaca la divergencia que existe a finales de los setenta, cuando la caída de la tasa de beneficio no implica la del PIB, sino que éste registra niveles de crecimiento que reflejan una acumulación álgida. En la segunda parte del período se observa que las tasas de crecimiento del producto son menores y se intercalan entre momentos de descenso del PIB.

En consecuencia, tanto el PIB como la TG, con la excepción de este lapso señalado, definen una periodización similar en el período 1970-2003: la subfase de recesión económica progresiva de 1973-1986 (donde se ubica dicho repunte del PIB) y el período posterior jalonado por una

recuperación meramente parcial, tanto de la crisis de principios de los ochenta como la posterior de 1995. Además, los últimos tres años de la serie reflejan un absoluto estancamiento económico así como de la tasa de ganancia. Por tanto, destacamos dos aspectos: i) el final de la onda larga expansiva de la economía mexicana, que observamos en el lapso 1971-1981, es simultánea a la fase de la caída más acentuada de la rentabilidad; ii) la senda posterior de ambas variables, que refleja exactamente los períodos de expansión y contracción de la actividad económica.

14.2. LOS DETERMINANTES DE LA TASA DE GANANCIA

La expresión de la tasa de beneficio puede adoptar diversas formas que recojan sus determinantes fundamentales. En este punto relacionamos la rentabilidad con las distintas dimensiones de la composición del capital y la distribución de la renta, con el propósito de mostrar la causalidad planteada en la hipótesis inicial de la investigación, a saber: el descenso de la cuota de ganancia fundada en la mecanización del proceso productivo.

14.2.1. COMPOSICIÓN EN VALOR DEL CAPITAL Y TASA DE PLUSVALÍA

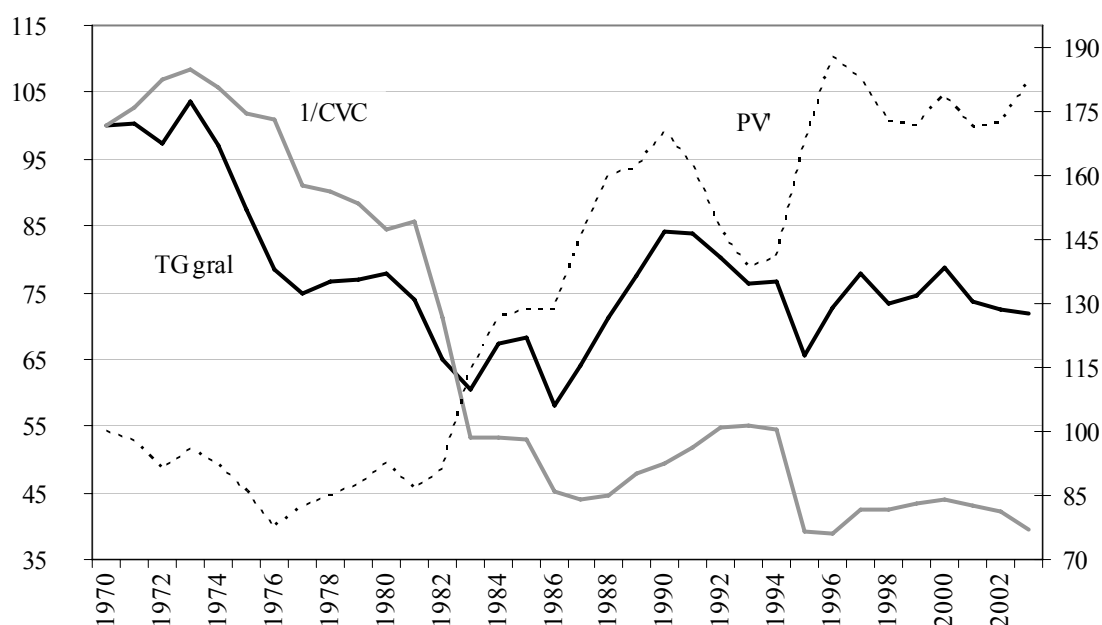
Tradicionalmente, la tasa de beneficio se representa en relación a la tasa de plusvalor y la composición en valor del capital al dividir por el capital variable las magnitudes de la ganancia y el acervo de capital.

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{pv'}{CVC} = pv' \cdot [1/CVC]$$

Según la gráfica 14.3 se observa una estrecha relación entre la evolución de la TG y la inversa de la CVC, por lo que esta variable es la que determina el curso decisivo de la rentabilidad. Las profundas oscilaciones de la CVC, traducidas en los extraordinarios incrementos circunscritos a los años clave, ejercen una influencia decisiva que la tasa de plusvalor no puede contrarrestar.⁵ La tasa de explotación, sin embargo, se limita a moldear el perfil de la trayectoria de la rentabilidad influyendo sobre los movimientos coyunturales.

⁵ No olvidemos que en esta gráfica las alzas de la CVC aparecen como caídas de 1/CVC, por lo que de esta forma hacemos que la rentabilidad y 1/CVC sigan una tendencia descendente.

Gráfica 14.3
Tasa de ganancia (TG), inversa de la composición en valor (1/CVC) [eje izda.]
y tasa de plusvalor (pv') [eje dcha.]
 Series en índices base 100 en 1970

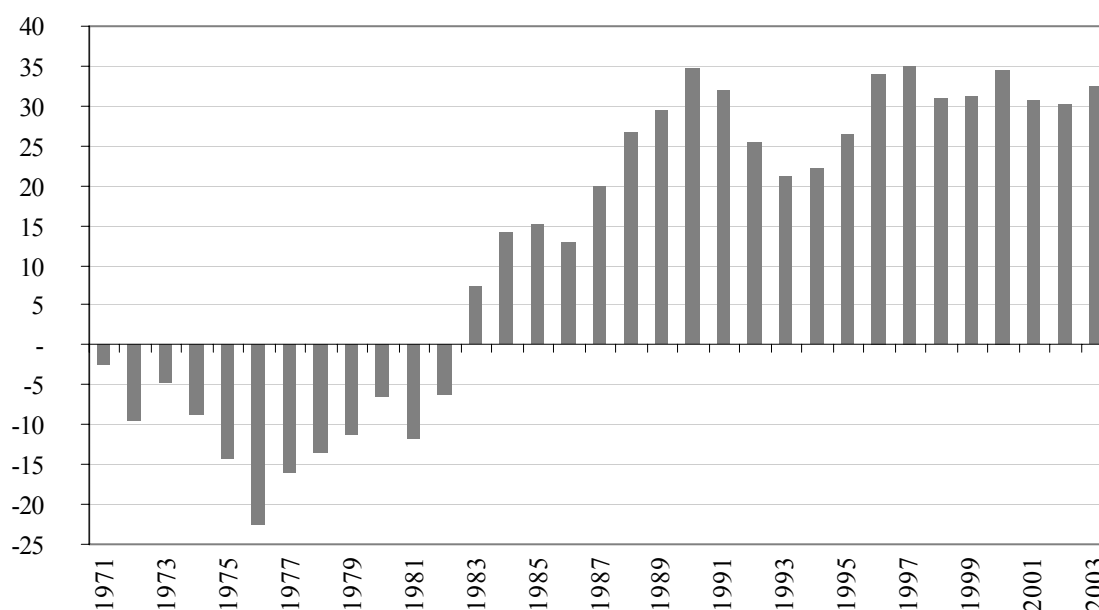


En un primer momento (1970-1976) la rentabilidad y la tasa de plusvalor poseen una dinámica muy similar, ya que la CVC prácticamente no varía, pasando de 3,50 a 3,46. De ahí que la cuota de beneficio aumente en 1970-1973 ligeramente (3%) y a partir de este año inicie una vertiginosa caída de 24% en 1973-1976, cuando la tasa de explotación y la CVC presionan en el mismo sentido, pues la primera cae 18% y la segunda aumenta 7%. A partir de 1976 ambas variables inician una tendencia alcista con excepciones puntuales. La tasa de ganancia prosigue su declinamiento tendencial a pesar de que la cuota de plusvalor se incrementa. La expansión de la CVC es mucho más fuerte debido a la influencia que ejercen las sucesivas devaluaciones del tipo de cambio. Si bien la tasa de plusvalía se ha incrementado de forma considerable, no ha sido capaz de compensar dicho aumento. No obstante, el formidable incremento que experimenta se refleja en una mayor presión sobre la rentabilidad, especialmente en 1981-1997, con un aumento de 116% que detiene el descenso pronunciado de la cuota de ganancia, evitando así que siga la misma trayectoria que 1/CVC.

En la gráfica 14.4 se muestra la incidencia de la tasa de plusvalor sobre la dinámica de la rentabilidad del capital. Los valores negativos de las diferencias de índices evidencian una influencia negativa, en el sentido de que el índice base 100 de la TG se halla por debajo de la inversa de la CVC. Sin embargo, el alza del ratio de explotación

desde 1976 se refleja en la reducción de esta discrepancia. Por otra parte, desde 1983 el índice de la tasa de beneficio se encuentra por encima de la inversa de la CVC, lo que indica la presión ejercida por la tasa de plusvalía. En esta segunda parte observamos que la diferencia se incrementa en porcentaje, producto de la distribución más regresiva del ingreso.

Gráfica 14.4
Diferencia relativa entre los índices base 100 de la tasa de ganancia (TG)
y la inversa de la composición en valor (1/CVC)



Un aspecto que resalta en la errática trayectoria de la CVC radica en el hecho de que sus incrementos se producen en años de crisis económica cuya manifestación es la devaluación del peso. Los que hemos caracterizado como años clave en sus expansiones han coincidido con aquellos en los cuales el PIB ha experimentado una contracción.⁶ En cuanto a la distribución del ingreso, a partir de 1982 podemos comprobar que la tasa de plusvalor principalmente se expande, asimismo, en los períodos de estancamiento y reordenamiento post-crisis (1982-1984, 1987-1988 y 1995-1996), mientras que en las fases de recuperación del producto es incapaz de incrementarse (1991-1994 y 1997-2000).⁷ Esta simultaneidad resulta sintomática de una fase recesiva, y no de acumulación

⁶ Además, en 1977, en el que la CVC registra un crecimiento también considerable, el PIB rebaja su crecimiento respecto los años anteriores y el aumento de la composición del capital en los últimos años de la serie (2000-2003) es simultáneo a un estancamiento económico.

⁷ Lo cual reproduce las insuficiencias básicas de la economía mexicana presentes ya en el período de posguerra. En referencia al lapso 1950-1976, Mariña & Moseley (2001) destacan la caída de la tasa de

sostenida, así como de una economía con ciertas particularidades que impiden la función saneadora de la crisis (atraso económico). En definitiva, un comportamiento sumamente ineficiente y contrario a cualquier contexto de acumulación álgida.

Los breves ciclos de aumento de la tasa de ganancia, muy cercanos a los del producto global, se producen cuando la CVC se mantiene estancada y la tasa de plusvalor es capaz de condicionarla sólo de forma coyuntural, como el lapso 1984-1985, o paralelamente al descenso de la CVC en 1986-1990, 1996-1997 y 1999-2000. Esta relación la mostramos a continuación.⁸

Cuadro 14.2
Aumentos de la tasa de ganancia y sus determinantes por subperíodos
Datos en porcentaje

Subperíodos	TVA promedio			
	TG		PV'	CVC
1970-1973	1,24	-	1,37	- 2,62
1983-1985	6,14		6,43	0,28
1986-1990	9,67		7,38	- 2,11
1995-1997	8,81		4,70	- 3,88
1998-2000	3,52		1,70	- 1,77

Estos datos evidencian un problema fundamental de la economía mexicana. La tasa de plusvalor se muestra incapaz de compensar el incremento de la composición en valor, lo que condena a la rentabilidad hacia la ineludible tendencia descendente. Sin embargo, la peculiaridad que posee la errática trayectoria de la CVC implica que existan ciertos períodos en los que no se manifieste su tendencia alcista, en los cuales la rentabilidad refleja el perfil de la tasa de plusvalía y son los que muestra el cuadro 14.2. En consecuencia, las oscilaciones del ratio de explotación inducen las fluctuaciones coyunturales de la tasa de beneficio, pero la determinación básica subyacente radica en la tendencia al alza de la composición en valor. Precisamente por ello, una situación en la cual la tendencia general de la CVC es notablemente alcista, como sucede en México en este período de 34 años, y a pesar de tales oscilaciones de carácter coyuntural, la necesidad de incrementar la tasa de plusvalor muestra un alcance profundo y vital. Incluso, como mencionamos, la particular incidencia de la crisis (así como las

plusvalor de un 14% acumulado y 0,6% de promedio anual, en un contexto de crecimiento del producto. Concluyen afirmando que el “mecanismo de producción de plusvalor relativo no operó fuertemente durante los primeros años de la posguerra.” (Ibíd.: 54)

⁸ Como señalamos anteriormente, los promedios de las TVA de los lapsos indicados omiten, obviamente, el primero año.

devaluaciones del peso que la acompañan) sobre el incremento inusitado de la CVC lleva a exacerbar la necesidad de impulsar la tasa de plusvalor, que aumenta a expensas de la regresión salarial. Por tanto, justificamos así en los propios rasgos estructurales de la economía mexicana la funcionalidad de la modificación regresiva de la distribución de la renta.

Por otra parte, ya hemos señalado que la utilización de la tasa de plusvalor y la CVC presenta el inconveniente de que el componente salarial influye sobre ambas variables. Su disminución, como ha ocurrido en México a partir del primer tercio de nuestro período de estudio, influye positivamente al estar en el denominador de tales ratios. Por consiguiente, es preciso ahondar más en estas relaciones de la distribución del ingreso y la mecanización, lo que amerita el análisis de las influencias de los salarios reales y la productividad en la dinámica de la tasa de plusvalía y la composición del capital.

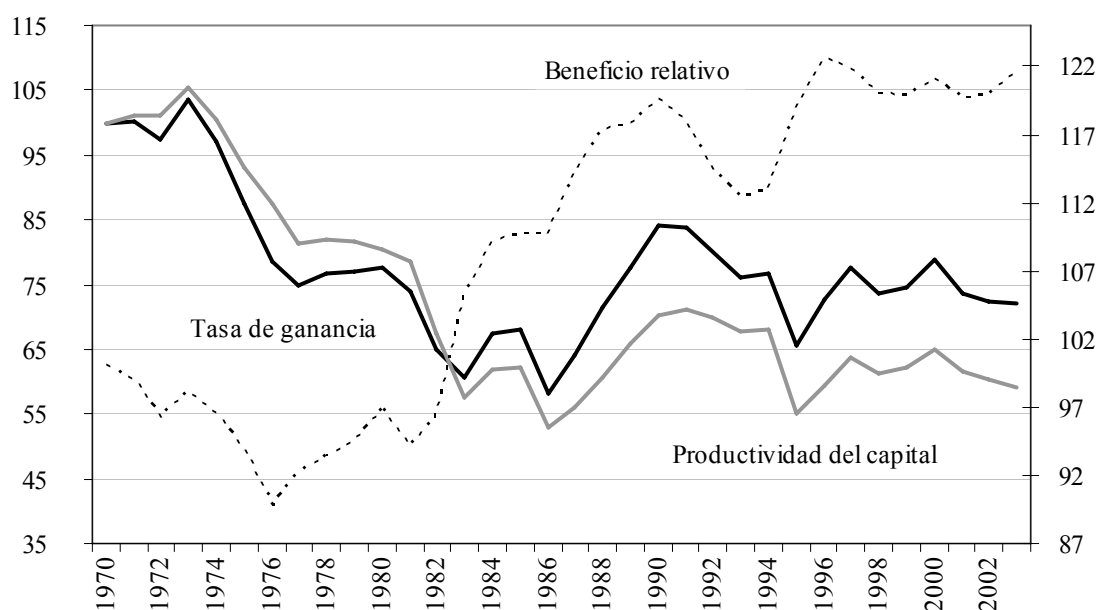
14.2.2. PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL Y BENEFICIO RELATIVO

Frente al inconveniente de utilizar la expresión de la CVC, la ventaja de la productividad del capital es que no se ve afectada por el patrón distributivo. En este apartado relacionamos, por tanto, la cuota de ganancia con esta categoría, la inversa de la relación capital-producto. Así, la rentabilidad se haya determinada por la participación de los beneficios en el valor nuevo o beneficio relativo (BR), como medida del ámbito de la distribución, y por la productividad del capital (Π_k).

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{pv}{VN} \cdot \frac{VN}{K} = BR \cdot \Pi_k$$

En el gráfico 14.5 representamos la evolución de la tasa de beneficio en relación a estos factores en términos de sus índices base 100. La importancia que reviste la evolución de la categoría de la productividad del capital se hace presente si consideramos el estrecho perfil que muestra con la trayectoria de la tasa de beneficio general. Podemos observar que reproduce íntegramente su tendencia en el período y además su influencia alcanza hasta mostrar una trayectoria muy similar. La gráfica 14.5 es concluyente en este respecto: la TG, en última instancia, viene determinada en su evolución por el comportamiento de la productividad del capital y por tanto, por la mecanización de la economía mexicana.

Gráfica 14.5
La tasa de ganancia, la productividad del capital [eje izda.]
y el beneficio relativo [eje dcha.]
 Series en índices base 100 en 1970



La función del BR se reduce a amortiguar el descenso de esta última. El aumento ininterrumpido que registra en 1976-1990, que asciende a 33%, permite compensar la caída de la productividad del capital y, en los dos últimos años, reforzar la influencia positiva que el incremento de la última ejerce sobre la cuota de ganancia. Observamos una vez más el limitado alcance del papel del proceso de distribución del ingreso, que incide sobre las fluctuaciones de corto plazo pero sólo compensa de forma parcial la influencia decisiva de la dimensión objetiva de la composición y la productividad del capital. En conclusión, el descenso de ésta constituye el elemento central que explica el deterioro de las condiciones de valorización del capital, como asimismo sustentan Rivera & Gómez (1983: 98) cuando afirman que “el descenso de la tasa de ganancia en México concluyó por ahondarse hacia mediados de los setenta, a consecuencia del proceso de sobreacumulación iniciado en el último tercio de la década anterior y que no había sido contrarrestado.”

Nos remitimos por tanto a nuestra hipótesis inicial, a saber: la rentabilidad cae fundamentalmente por la incidencia de la sobreacumulación de capital, esto es, la ampliación del grado de mecanización propio de la fase expansiva de posguerra. Frente a ello, los procesos de redistribución de la renta generada tienen un papel secundario. El incremento de la participación de los beneficios en el valor agregado sólo puede frenar

parcialmente el descenso de la rentabilidad, y, cuando la productividad del capital se incrementa momentáneamente, acompañar este proceso reforzándolo. La cuestión esencial se ubica en la ausencia de una correspondencia homogénea entre los aumentos del acervo de capital y la expansión del producto.⁹ En otras condiciones más favorables, la existencia de este nexo supondría una trayectoria más suave de la productividad del capital y la posibilidad de que el beneficio relativo pudiera compensarlo en cierta manera, evitando así esta profunda caída de la tasa de ganancia.

No obstante, se puede comprobar la similitud entre las gráficas 14.3 y 14.5. La incorporación del plusvalor a los denominadores de los componentes de la tasa de plusvalía y la CVC no aporta, en realidad, nuevas conclusiones. En consecuencia, en el punto siguiente abordamos la comparación de la tasa de ganancia con la CTC y los determinantes de la tasa de plusvalor, la productividad y los salarios.

14.2.3. COMPOSICIÓN TÉCNICA Y MARGEN SOBRE SALARIOS

En este epígrafe examinamos la evolución de la rentabilidad del capital a la luz del grado de mecanización que expresa la CTC y el margen sobre salarios. La expresión de la tasa de ganancia viene dada por el siguiente desarrollo:¹⁰

$$TG = \frac{pv}{K} = \frac{VN - v}{K} = \frac{VN - N_p \cdot W_p}{K} = \frac{\frac{(dP_Q \cdot VN_k) - (N_p \cdot dP_C \cdot w_p)}{N_p}}{\frac{dP_K \cdot K_k}{N_p}} = \frac{(dP_Q \cdot \pi) - (dP_C \cdot w_p)}{dP_K \cdot CTC}$$

Si soslayamos la influencia de los índices de precios, podemos llegar a una fórmula más clarificadora para nuestros fines analíticos:

$$TG \approx \frac{\pi - w_p}{CTC} \Leftrightarrow dP_Q \approx dP_C \approx dP_K$$

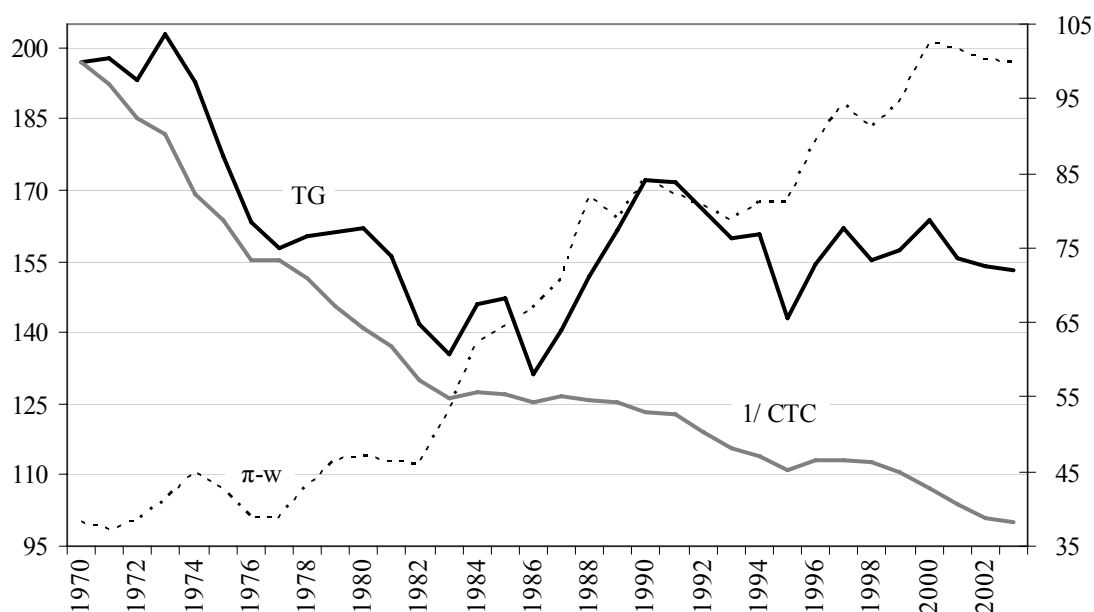
El margen sobre salarios se define como la diferencia entre la productividad laboral (π) y el salario real de un trabajador productivo (w_p). Así, la tasa de beneficio depende positivamente del margen sobre salarios y negativamente de la CTC. Con esta

⁹ Obviamente, se ha de considerar que cuando se estudia un período jalonado por crisis económicas, esta discrepancia reproduce asimismo las caídas en la utilización de la capacidad instalada.

¹⁰ Recordemos que N_p = número de trabajadores productivos, dP_Q , dP_C y dP_K indican los índices de precios del producto, el consumo y el capital, respectivamente, el subíndice “k” = los precios constantes, W_p y w_p = salario nominal y real de los trabajadores productivos, respectivamente.

expresión analizamos la relación que existe con la mecanización soslayando la influencia de los salarios reales sobre la composición del capital y lo relacionamos con la diferencia entre la productividad laboral y el salario real por trabajador productivo.

Gráfica 14.6
Rentabilidad (TG), margen sobre salarios ($\pi-w$)
e inversa de la composición técnica del capital (1/CTC)
 Series en índices base 100



En la gráfica 14.6 se muestra la evolución comparada de la cuota de beneficio y sus determinantes, el margen de salarios en el eje de la izquierda y 1/CTC a la derecha. Como anteriormente, el alza continuado del margen sobre los salarios no puede evitar el auge aun mayor de la mecanización. Por tanto, la composición del capital se erige en la causa del descenso de la rentabilidad al crecer por encima del margen de salarios, que sólo puede influir sobre las oscilaciones temporales de la rentabilidad, no sobre la tendencia subyacente que condiciona el grado de mecanización. Este incremento superior que observamos implica que la mecanización de la economía mexicana no se ha visto acompañada de una consiguiente profundización del margen sobre salarios que permitiera compensar rentablemente el costo de estas inversiones.

Este margen crece fundamentalmente entre 1977 y 1997 (y el máximo de 2000). Antes y después, tiene un movimiento cíclico en torno a los valores de tales años. La rentabilidad cae en 1973-1977 por el incremento de la mecanización en presencia de un margen de salarios constante, y posteriormente por el aumento relativamente superior de la CTC. En 1998-2003 es evidente que el estancamiento de este margen origina que la

intensificación de la mecanización presione a la baja a la tasa de ganancia. Durante el período 1982-1994, o bien desde 1986, comprobamos no obstante que la evolución de la rentabilidad se fundamenta en el margen sobre salarios.

La recuperación acaecida en la segunda mitad de los ochenta refleja exclusivamente la dilatación de esta diferencia entre la productividad y los salarios debido al estancamiento de la CTC, fundado a su vez en el del acervo de capital, el cual, siguiendo este hilo causal, se origina en la propia caída de la rentabilidad y la paralización de los proyectos de inversión. En los primeros años de los noventa ambos determinantes empujan hacia el descenso del beneficio, pero ya se evidencia que el renovado auge de la mecanización ejerce una influencia sobre la rentabilidad que el margen de salarios no puede compensar. Observamos que sólo en 1972-1973 y 1998-2000 (así como de manera muy suave en 1978-1980) la cuota de beneficio crece al mismo tiempo que la mecanización. Por tanto, se revela lo efímero de las fases de recuperación de la rentabilidad, más apropiadamente caracterizables como simples repuntes, no causados por modificaciones estructurales sino por un aspecto que no puede ser sino episódico en el capitalismo, es decir, el estancamiento o retroceso del grado de mecanización del proceso productivo.

Por otra parte, en la evolución de la CTC se ha de tener en cuenta un aspecto primordial para entender su incidencia sobre la rentabilidad. Los años en los que se estanca o retrocede resultan ser los inmediatamente posteriores a las crisis parciales. En efecto, comprobamos que en 1977, 1984 (1985), 1987 (1988-1989, 1991), y 1996-1997 (1998) la CTC desciende (aumenta menos de 1%), representando el corolario de las crisis de 1976, 1982-1983, 1986, el estancamiento de 1987-1988 (la caída del VN en 1989) y la última de 1994-1995. Según expusimos, la salida de la crisis se caracteriza por la ampliación de la utilización de la capacidad instalada, seriamente reducida en el momento de emergencia de la crisis. Así pues, evidenciamos la dimensión coyuntural de este fenómeno, demostrándose así que la tendencia de la economía capitalista, y la mexicana en particular, implica el incremento del grado de mecanización. Esta cuestión se muestra de forma clara en el siguiente cuadro.

Cuadro 14.3
Subperíodos en la evolución de la tasa de ganancia (TG), el margen sobre salarios
(π -w) y la inversa de la mecanización (1/CTC)
 Datos en porcentaje

		TVA promedio			
		TG	π -w	1/CTC	
1973-1986	-	4,10	2,65	-	3,77
1986-1990		9,67	4,57	-	0,67
1990-2003	-	0,99	1,08	-	2,46

Esta periodización que realizamos de acuerdo a la evolución de la rentabilidad muestra dos cuestiones: i) la superioridad del factor *mecanización* sobre la posibilidad para el capital de incrementar su cuota en el valor nuevo a partir de la diferencia entre la mayor productividad y el retroceso de la participación de los salarios, como sucede en las dos fases de caída de la cuota de beneficio; ii) el auge de la ganancia fundado sobre un estancamiento de la CTC y una ampliación del margen sobre salarios. Además, si la relación con la mecanización revela el estado de crisis de la economía mexicana, por el lado de los determinantes del margen de salarios este aspecto no puede sino ahondarse en el mismo sentido. La fuente de expansión de tal margen ha priorizado el descenso de los salarios reales en mayor medida que el avance de la productividad, a pesar de lo cual no ha evitado su carácter subalterno respecto de la mecanización.

Por consiguiente, el retroceso del poder adquisitivo de las remuneraciones acaecido a partir de 1981, pese a su notable alcance, no ha sido suficiente como para generar un diferencial con el tímido avance de la productividad que pudiera compensar la intensificación de la mecanización de capital. No obstante, tampoco se debe minusvalorar el alcance de este proceso, pues la modificación del patrón de distribución del ingreso es responsable de que la trayectoria de la tasa de beneficio evite continuar el ritmo anual de descenso de 1973-1982 y apartarse decisivamente de la evolución descendente de 1/CTC (ascenso de la CTC). El aspecto esencial, y por lo que enfatizamos la gravedad de la situación, radica en la importancia de la tendencia subyacente, ya justificada, así como los límites ineludibles a los que se enfrenta la reducción del salario real para hacer frente al alza de la mecanización.

Según destacábamos, esta expresión de la rentabilidad permite superar la influencia de los salarios sobre la CVC. Lo comprobamos al advertir la mayor correspondencia entre 1/CTC y la TG en el primer subperíodo, la mayor caída de 1/CTC en los años setenta, cuando los salarios experimentaron un considerable alza que sí

afectaba a la CVC; y en los años ochenta, en los cuales $1/CTC$ se muestra estancada pero $1/CVC$ caía hasta 1988 y aumentaba después, lo que reflejaba la incidencia de las remuneraciones en su oscilación descendente (1981-1988) y ascendente (después). En consecuencia, al relacionar la rentabilidad con la mecanización y las fuentes del plusvalor, podemos matizar la evolución de la CVC y la productividad del capital, sobre todo en la década de los ochenta, matiz que en cualquier caso no oculta la determinación existente originada en la expansión del acervo de capital.

14.3. ACUMULACIÓN Y CRISIS EN LA ECONOMÍA MEXICANA

14.3.1. EVOLUCIÓN DE LA MASA DE PLUSVALOR

El análisis de la acumulación y su resultado obligado en la economía capitalista, la aparición recurrente de la crisis económica, se vincula, como vimos, con la evolución de la masa de ganancia. Esta magnitud es la que señala el comienzo de la crisis cuando se estanca o disminuye, mientras que la reanudación de la expansión requiere un determinado incremento de su volumen que permita la valorización del acervo de capital existente y la consiguiente alza de la tasa de ganancia. Por consiguiente, entendemos que constituye el indicador óptimo para estudiar el proceso de acumulación capitalista. Así, para identificar los rasgos de la onda recesiva de la economía mexicana debemos analizar el comportamiento de la masa de plusvalor en términos constantes.¹¹

En el cuadro 14.4 se muestra la serie de dicha masa de plusvalor y, con fines comparativos, la correspondiente al ámbito capitalista. Como era previsible, la masa de plusvalía experimenta un crecimiento importante en este período, pues en números índices con base 100 se eleva hasta 334 y 272 para las plusvalías general y empresarial. Sin embargo, esta alza oculta diversas fases, pues lo relevante es identificar los auges y recesiones existentes. En esta evolución se ha de prestar especial atención a las tasas anuales de variación. El primer aspecto que resalta es la existencia de nueve años en los cuales ha retrocedido esta magnitud. Además, se puede observar que tras los momentos

¹¹ Para deflactar nuestra medida de la plusvalía en precios corrientes utilizamos el deflactor del PIB. Este procedimiento es el más apropiado, primero porque se carece de índices de precios adecuados del excedente de explotación, y sobre todo, porque el monto de plusvalor estimado incluye partidas de remuneraciones, consumos intermedios, impuestos netos y excedentes de explotación. Por otra parte, los distintos deflactores no deben mostrar discrepancias significativas en su evolución. En el caso de la pv_{emp} , seguimos el mismo método, aunque ciertamente su componente principal es el conjunto de excedentes de explotación del SCNM.

críticos se han producido repuntes en la masa de ganancia, lo que observamos a fines de los setenta, en 1984, 1987 y 1996.

Cuadro 14.4
Masa de plusvalor general (PV) y empresarial (PV_{emp})
 Datos en millones de pesos constantes de 1993, índices base 100 en 1970 y porcentajes

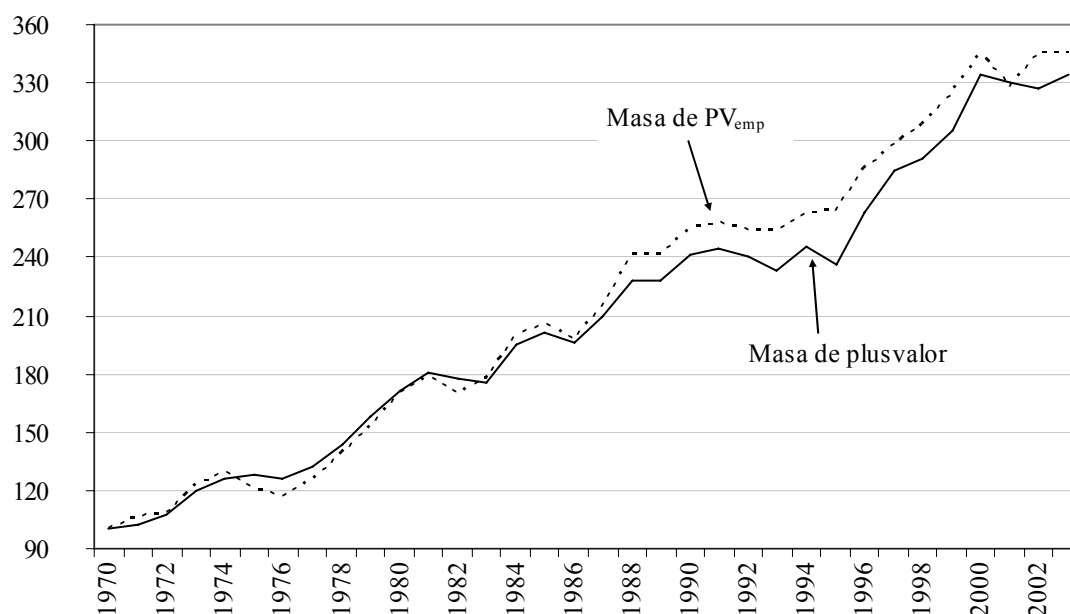
Años	PV	Índices	TVA	PV emp	Índices	TVA
1970	173.812	100		122.374	100	
1971	177.861	102,33	2,33	129.905	106,15	6,15
1972	187.635	107,95	5,49	133.177	108,83	2,52
1973	208.630	120,03	11,19	150.878	123,29	13,29
1974	218.622	125,78	4,79	157.553	128,75	4,42
1975	221.884	127,66	1,49	148.226	121,13	- 5,92
1976	218.233	125,56	- 1,65	142.783	116,68	- 3,67
1977	229.508	132,04	5,17	152.428	124,56	6,76
1978	250.445	144,09	9,12	170.565	139,38	11,90
1979	274.913	158,17	9,77	187.324	153,08	9,83
1980	297.500	171,16	8,22	208.343	170,25	11,22
1981	313.746	180,51	5,46	218.406	178,47	4,83
1982	308.085	177,25	- 1,80	207.864	169,86	- 4,83
1983	305.456	175,74	- 0,85	217.917	178,07	4,84
1984	338.839	194,95	10,93	245.010	200,21	12,43
1985	350.528	201,67	3,45	251.280	205,34	2,56
1986	341.332	196,38	- 2,62	242.462	198,13	- 3,51
1987	363.986	209,41	6,64	262.607	214,59	8,31
1988	396.048	227,86	8,81	295.902	241,80	12,68
1989	396.363	228,04	0,08	296.135	241,99	0,08
1990	419.788	241,52	5,91	312.439	255,32	5,51
1991	424.669	244,33	1,16	315.663	257,95	1,03
1992	417.164	240,01	- 1,77	310.389	253,64	- 1,67
1993	406.146	233,67	- 2,64	310.373	253,63	- 0,01
1994	427.120	245,74	5,16	322.032	263,15	3,76
1995	411.463	236,73	- 3,67	323.392	264,27	0,42
1996	457.444	263,18	11,17	350.361	286,30	8,34
1997	495.375	285,01	8,29	364.639	297,97	4,08
1998	505.321	290,73	2,01	377.960	308,86	3,65
1999	530.779	305,38	5,04	397.174	324,56	5,08
2000	581.299	334,44	9,52	421.928	344,79	6,23
2001	572.892	329,61	- 1,45	401.018	327,70	- 4,96
2002	567.534	326,52	- 0,94	423.063	345,71	5,50
2003	581.026	334,28	2,38	422.940	345,61	- 0,03

Fuente: elaboración propia a partir de las series de PV y PV_{emp}.

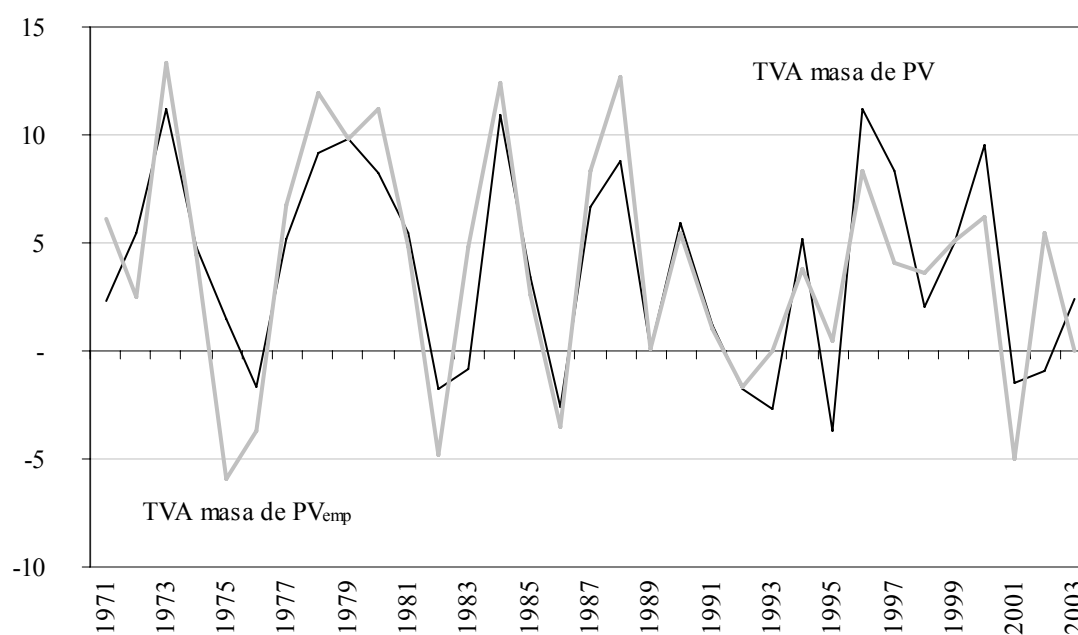
Si realizamos una comparación con la masa de ganancia capitalista, observamos que los años de caída son ciertamente similares pero no coinciden exactamente, existiendo momentos en que las variaciones de ambas series reflejan sentidos opuestos. Un rasgo importante en la gráfica 14.7 es la evolución de ambas masas de plusvalía, prácticamente idéntica en términos relativos hasta 1982, la cual sufre un distanciamiento a

partir de dicho año. Por tanto, la dificultad última en la expansión del excedente general se suaviza de manera muy leve en la masa constante del excedente empresarial apropiado. Se puede comprobar esta discrepancia asimismo en la gráfica 14.8, donde se muestran las tasas anuales de variación.

Gráfica 14.7
Perfiles de las masas de plusvalor
Series en índices base 100 en 1970



Gráfica 14.8
Tasas anuales de variación (TVA) de las masas de plusvalía
Series en porcentaje



La serie de TVA ilustra la inestabilidad del período objeto de estudio, en el cual casi uno de cada tres años ha visto descender la magnitud del plusvalor. En esta evolución, los años críticos son 1976, 1982-1983, 1986, 1992-1993, 1995 y 2001-2002. Si nos ceñimos a la plusvalía capitalista, debemos considerar a su vez 1975 y 2003, excluyendo a 1983, 1995 y 2002.

Vemos que este comportamiento no sólo refleja adecuadamente la evolución macroeconómica, sino que la fundamenta en tanto que desvela el alcance de lo que en las TVA del PIB aparecen como meras reducciones del crecimiento, como es el caso de la mitad de los setenta o los años inmediatamente anteriores a la crisis de 1994.¹² En lo que respecta a la expansión del producto durante el sexenio 1988-1994, la masa de beneficio ilustra las bases frágiles (y artificiales) sobre las que se apoyó y la crisis en la que tenía que desembocar. Si hemos destacado los factores exógenos que posibilitaron la expansión de 1978-1981, pero que se reflejaron en una recuperación de la masa de ganancia en un contexto continuista en cuanto a las condiciones estructurales, en mayor medida enfatizamos lo artificial del crecimiento registrado en 1988-1994. En este lapso ni siquiera existe una recuperación de la masa de ganancia, lo que no puede sino materializarse en la crisis de fines de este último año y visible en 1995, crisis que, en este sentido, “puso en el centro del debate los problemas estructurales de la economía mexicana.” (Lechuga, 1998: 85)¹³ Por tanto, la visualización de las variaciones anuales refleja perfectamente la crisis estructural subyacente en el comportamiento de la economía mexicana.

Para los fines del análisis de la acumulación, ambas categorías muestran su pertinencia analítica, como justificamos al estimar dos expresiones diferentes de la rentabilidad. En esta investigación hemos priorizado la medida de la ganancia general por ser el determinante en última instancia o esencial de la expresión correspondiente al ámbito capitalista. Sin embargo, la evolución de la plusvalía “empresarial”, al hacer referencia a la esfera sectorial en la que se lleva a cabo la formación de la tasa uniforme de ganancia y su apropiación por las unidades económicas, resulta en cierta manera más

¹² Lo cual justifica la pertinencia de haber introducido los matices correspondientes a partir del comportamiento de nuestra medida del VN.

¹³ Este mismo autor señala acertadamente la extraordinaria afluencia de capital financiero a México en 1989-1993, de un monto equiparable por sus efectos dinamizadores a los ingresos petroleros de 1977-1982. Si bien en un primer momento permitió estabilizar la economía como factor de apoyo al proyecto de liberalización, luego se reveló como el factor de mayor fragilidad para la acumulación (Ibíd.: 81).

adecuada en el análisis del proceso de acumulación de capital. La ganancia capitalista es una medida más concreta del excedente, que incorpora una serie de determinaciones añadidas del contexto y puede confrontarse con el monto del mismo que es reinvertido.

Para esta magnitud, podemos periodizar la serie en tres subfases. En la primera década, 1971-1981, la tasa de crecimiento anual promedio llegó hasta 5,58%. No obstante, se ha de considerar que en 1975-1976 la masa de ganancia desciende, si bien la efímera expansión apoyada, entre otros factores, en el alza de los precios del crudo, pudo restablecer la expansión de esta variable y evitar el colapso de la acumulación. La crisis, por tanto, simplemente aplaza su emergencia hasta 1982. En los once años posteriores (1982-1993) desciende en 1982, 1986 y 1992-1993, y se halla estancada en 1989 y 1995. Así pues, este subperíodo se caracteriza por una paralización en el ritmo del alza de la masa de ganancia capitalista, ejemplificado en el 3,1% de promedio en la tasa de crecimiento anual. Finalmente, en la última década (1994-2003) la recuperación se limita a llegar a 3,2%, con una caída en 2001 y el estancamiento en 2003 (-0,03%).

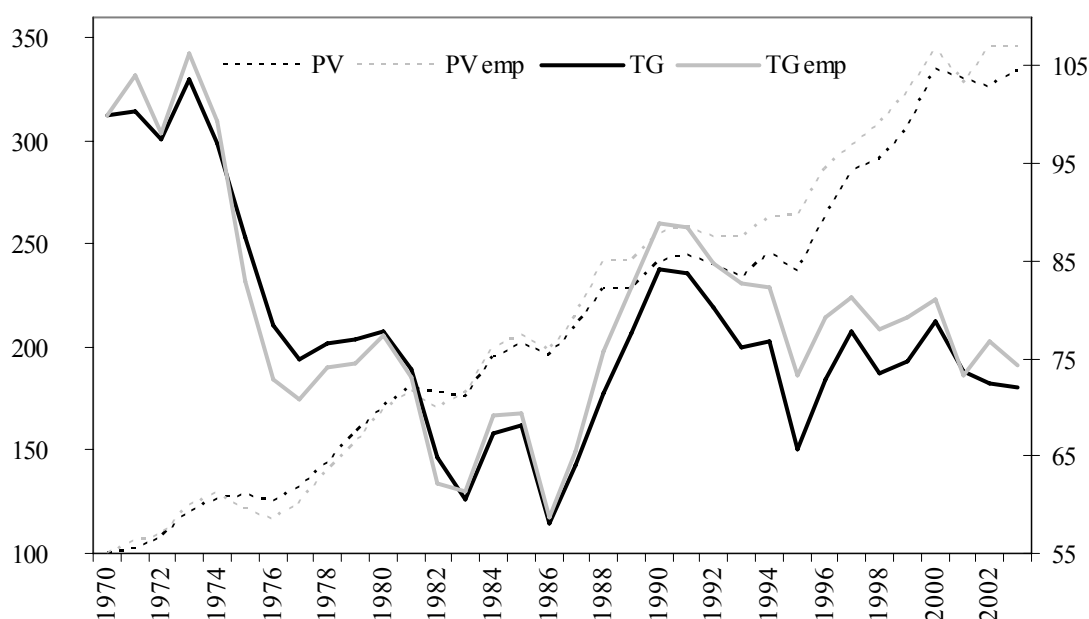
En el caso de la plusvalía general, la periodización resulta ligeramente diferente. Se puede señalar la fase de estancamiento en 1982-1995, aun de menor alcance, pues el crecimiento anual promedio es el doble, 2%, mientras que en 1996-2003 llega a 4,5%. A pesar de estas diferencias, podemos concluir afirmando que la magnitud de la masa de plusvalor ha estado jalonada por un número elevado de años en los que ha descendido en términos absolutos.¹⁴

Los momentos en los que las series del plusvalor y el acervo de capital crecen simultáneamente no son demasiado numerosos. A excepción de 1970-1982, si obviamos el estancamiento de mitad de la década, sólo en 1996-2000 (junto con años puntuales como 1985, 1990 y 1994), con posterioridad a la crisis de mitad de los noventa y por tanto en cierta manera como el repunte normal tras un momento crítico, se registra un incremento simultáneo de la masa de beneficio capitalista y el acervo de capital superior a 1%, si bien en 2001 y 2003 se colapsa el incremento de la primera. Constituye, en suma, un resultado muy deficiente para un período de 34 años.

¹⁴ Se puede ya adelantar que la crisis “emerge” a mediados de los setenta pero se ve compensada con el auge de 1977-1981, para aflorar con toda su crudeza posteriormente. Los años siguientes, hasta 1993 (1995 en el caso de la plusvalía general) se caracterizan por un estancamiento de este monto, lo que significa obstaculizar la reanudación del proceso de acumulación. Sólo a partir de mediados de los noventa percibimos una recuperación meramente parcial que desemboca en un cuasi-estancamiento a finales de la década, lo que evidencia la fragilidad del proceso.

Como vimos, a mediados de los años setenta se produce el estancamiento de la masa de beneficios, pero se recupera y la caída de la rentabilidad hasta 1982 se explica por un crecimiento relativamente menor de la masa de ganancia respecto del acervo de capital. En los años de crisis de los ochenta, ante el estancamiento (o muy leve crecimiento) de la magnitud de capital invertido, la rentabilidad refleja las oscilaciones de la masa de ganancia. Se constata que no existe una reanudación de la acumulación, sólo una recomposición parcial de las condiciones de apropiación de ganancia, no de las posibilidades objetivas de su generación. Cuando a partir de 1990 se vuelven a registrar incrementos del acervo de capital, la masa de ganancia se encuentra prácticamente estancada o incluso descende, síntoma evidente del advenimiento de un momento crítico. Sólo, como mencionábamos, después de la crisis de 1995 existe un alza paralelo de ambas magnitudes pero efímera en el tiempo.

Gráfica 14.9
Evolución de las masas de plusvalía y las tasas de ganancia
 Series en índices base 100 en 1970



La evolución comparada de las masas y tasas de beneficio se muestra en la gráfica 14.9. Debemos resaltar que en los setenta y principios de los ochenta la masa de plusvalor declina muy poco después de que lo haga la tasa de ganancia, lo que sugiere que los factores desencadenantes de la crisis se hallaban latentes desde antes del inicio de nuestro lapso temporal de estudio. En lo que respecta a los años posteriores a 1970, la caída de la cuota de beneficio a partir de 1973 lleva a que ya en 1975-1976 se detenga el crecimiento

de las masas de ganancia empresarial y general respectivamente, llegando incluso a disminuir de forma absoluta. El incremento en la segunda mitad de la década en la magnitud del excedente, con tasas anuales superiores a 5%, se traduce en un leve incremento de los índices de rentabilidad. El repunte del volumen de beneficio coadyuvó a reprimir las condiciones para la paralización de la acumulación sólo de forma parcial. A partir de 1980 la tasa de beneficio vuelve a descender ineludiblemente, mientras que las masas de plusvalía hacen lo propio en 1982-1983.

Esta crisis la entendemos como un momento necesario de la acumulación cuya manifestación se había pospuesto en el tiempo por ciertos factores contingentes que únicamente habían podido alargar el período de acumulación unos años. En lugar de que la crisis apareciera a mitad de los años setenta, surgió abruptamente a principios de los ochenta (1982-1983), y evidenciado por la evolución de la masa de ganancia, cuando la tasa de beneficio había vuelto a descender en 1980.

Los años posteriores se caracterizan por una situación de incapacidad crónica para impulsar la rentabilidad. Veamos dos factores: i) los descensos de la masa de ganancia no vienen precedidos en el tiempo por sendos descensos de la tasa, sino que prácticamente coinciden en el tiempo. La crisis que sobreviene tras un período de acumulación álgida se anuncia por el desplome de la masa de plusvalía tiempo después de la caída de la rentabilidad, mientras que las oscilaciones repetidas en un breve lapso de tiempo significan, a nuestro juicio, la persistencia de la crisis estructural; ii) que ambas masas de plusvalor se estanquen en 1989 (aumento de 0,08%), cuando los índices de la cuota de ganancia no caen sino hasta 1990, indica una ausencia de efectividad de la crisis para desempeñar su papel e impulsar la acumulación sobre la base, tanto de una selección de los capitales supervivientes tras la depreciación de los que han quebrado, como de una nueva configuración salarial. Esta carencia se hace más patente si se considera que en el estancamiento del acervo de capital en los ochenta reside el fundamento de la *ilusoria* recuperación de la rentabilidad.

Lo expuesto nos sugiere que en las últimas tres décadas las condiciones necesarias y suficientes de valorización del capital no se han reestructurado en la economía mexicana. Ciertamente, las relativas al patrón de distribución del ingreso han experimentado una modificación muy destacable, pero insuficientes para compensar el deteriorado ámbito de la producción. En el siguiente epígrafe deberemos analizar, por consiguiente, el proceso de acumulación de capital.

14.3.2. DINÁMICA DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL

El propósito de comprender el comportamiento de la rentabilidad del capital y las macromagnitudes en la economía de México exige abordar la dinámica de acumulación. En tanto la producción capitalista es producción de plusvalor, y el capital es excedente invertido, este proceso de acumulación vincula las oscilaciones de la tasa de beneficio a la evolución de las principales variables económicas, pues sólo se acometen proyectos de inversión si existen posibilidades objetivas de rentabilidad.

La expansión del acervo de capital se debe traducir en un impulso al aumento de la productividad, y así, la reducción de los costos de producción. La reinversión del excedente o acumulación permite establecer, pues, la conexión entre los períodos de fluctuación al alza o a la baja de la tasa de ganancia en el marco de la LTDTG. En otras palabras, la capacidad del capital de generar plusvalor determina la trayectoria de la rentabilidad y el nivel de crecimiento económico.

La tasa de beneficio se puede expresar en función de la formación bruta de capital productivo (FBCF) o inversión bruta (I_B), en su relación con las magnitudes del acervo de capital (K) y la masa de beneficios (B).¹⁵

$$TG = \frac{\frac{I_B}{K}}{\frac{I_B}{B}} = \frac{k}{b}$$

El ratio que denotamos por 'k' es la tasa de acumulación de capital y representa la cantidad de inversión por unidad de acervo de capital fijo. Indica el ritmo de *progreso de la acumulación o crecimiento del capital*. En ausencia de recepción de excedentes foráneos, el nivel máximo que puede alcanzar la tasa de acumulación viene dado por la cuota de ganancia. Por otra parte, 'b' expresa la tasa de acumulación de beneficios o porción de ganancias que se reinvierte. Este ratio informa sobre el *esfuerzo inversor* que se desarrolla en la economía a partir de la masa de ganancia obtenida. Obviamente, el “límite inversor”¹⁶ viene definido por la acumulación de toda la masa de beneficios, es

¹⁵ En esta cuestión seguimos a Guerrero (2006: 66). Nótese que mencionamos beneficios (B) en el sentido de la plusvalía empresarial o capitalista con el fin de lograr una mayor claridad expositiva, por lo que en este epígrafe $B = pv_{emp}$.

¹⁶ Siguiendo la caracterización de Shaikh (2000).

decir, cuando $b=1$. En estos términos, la rentabilidad del capital depende directamente de la tasa de acumulación k e inversamente del esfuerzo inversor b .¹⁷

Cuadro 14.5
El esfuerzo inversor (b) y la tasa de acumulación del capital (k)

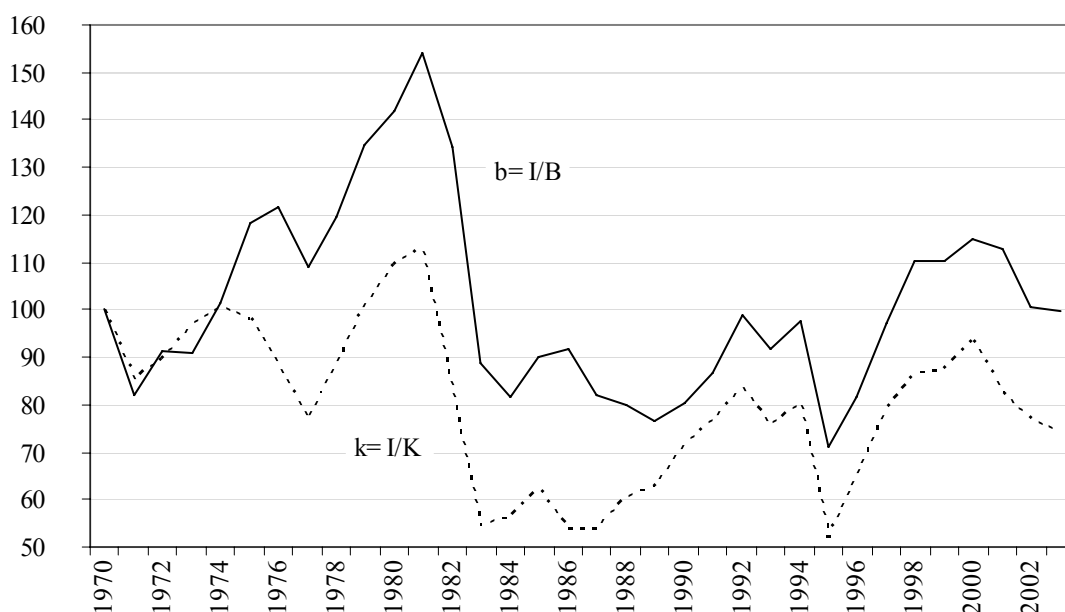
Datos en índices base 100 en 1970 y porcentajes

Años	Índices				TVA	
	b	k	b	k	b	k
1970	51,23	15,72	100	100	-	-
1971	42,09	13,44	82,15	85,50	-	17,85
1972	46,76	14,09	91,28	89,63	11,11	4,83
1973	46,64	15,22	91,03	96,82	-	0,27
1974	51,91	15,84	101,34	100,76	11,32	4,06
1975	60,59	15,42	118,28	98,10	16,72	-
1976	62,30	13,93	121,61	88,63	2,81	-
1977	55,85	12,12	109,01	77,10	-	10,36
1978	61,15	13,90	119,36	88,41	9,49	14,67
1979	69,09	15,80	134,87	100,51	12,99	13,69
1980	72,58	17,23	141,67	109,58	5,05	9,03
1981	79,05	17,73	154,30	112,80	8,92	2,94
1982	68,72	13,11	134,13	83,38	-	13,07
1983	45,43	8,56	88,67	54,47	-	33,89
1984	41,78	8,88	81,56	56,46	-	8,02
1985	46,09	9,81	89,97	62,41	10,31	10,53
1986	46,91	8,44	91,57	53,70	1,78	-
1987	41,94	8,43	81,86	53,66	-	10,60
1988	40,99	9,52	80,01	60,56	-	2,26
1989	39,15	9,88	76,42	62,85	-	4,48
1990	41,26	11,25	80,54	71,58	5,38	13,88
1991	44,47	12,06	86,81	76,73	7,79	7,20
1992	50,69	13,17	98,95	83,80	13,99	9,21
1993	46,96	11,92	91,66	75,83	-	7,37
1994	49,97	12,61	97,54	80,21	6,41	5,78
1995	36,43	8,19	71,10	52,11	-	27,10
1996	41,74	10,15	81,48	64,55	14,60	23,88
1997	49,84	12,42	97,28	79,03	19,39	22,43
1998	56,50	13,53	110,29	86,08	13,37	8,92
1999	56,56	13,76	110,41	87,56	0,11	1,72
2000	58,96	14,68	115,09	93,39	4,24	6,66
2001	57,71	12,98	112,66	82,59	-	2,11
2002	51,46	12,11	100,45	77,05	-	10,84
2003	51,02	11,64	99,59	74,08	-	0,85

¹⁷ Se ha de ser cautos con la interpretación de esta fórmula. La tasa de acumulación depende del grado de valorización, que indica las posibilidades de fructificar la inversión, así como el esfuerzo inversor. Además, se puede ir más allá y considerar la influencia recíproca, pues la acumulación viene determinada por la existencia de una masa de ganancia suficiente, pero asimismo la rentabilidad es producto de la inversión realizada. Entonces, que podamos llevar a cabo esta representación no ha de modificar el planteamiento teórico que oculta. Por esta razón, ubicamos dicha expresión de la rentabilidad una vez realizado el análisis de la tasa de beneficio y con el fin de identificar las pautas de la acumulación en relación a la ganancia.

En líneas generales se aprecia que en el período de estudio el esfuerzo inversor ha llegado al mismo nivel del que partía mientras que la tasa de acumulación ha descendido una cuarta parte. Dicho de otra forma, la disfuncionalidad de la economía mexicana se evidencia con el hecho de que un mismo porcentaje de reinversión de beneficios conduce a una caída de la tasa de acumulación, lo que se corresponde con un descenso de la rentabilidad del capital.

Gráfica 14.10
Evolución comparada del esfuerzo inversor (b) y la tasa de acumulación (k)
 Series en índices base 100 en 1970



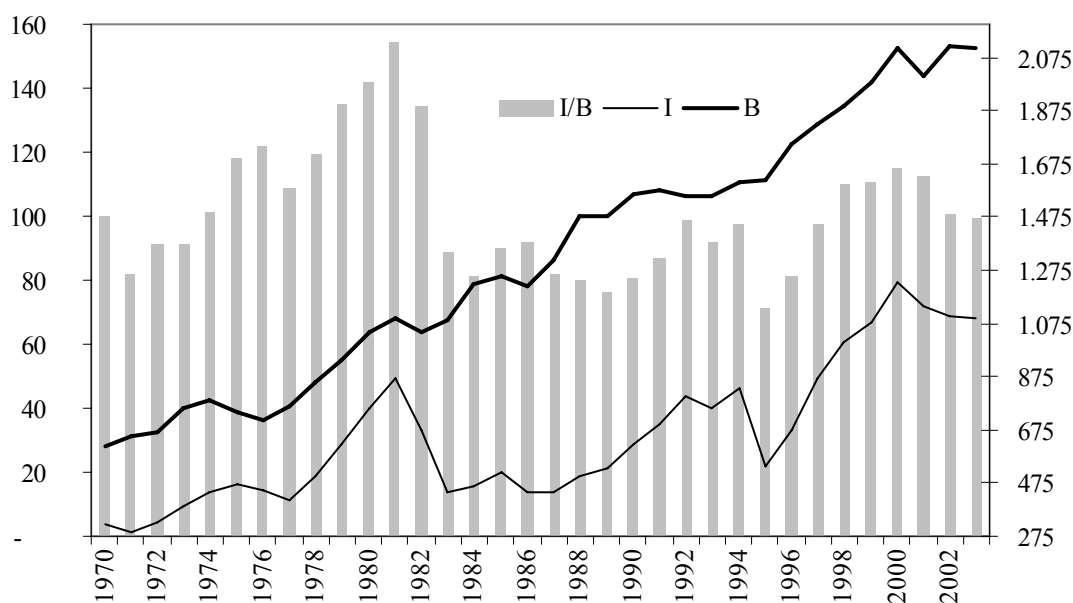
En la gráfica 14.10 se puede observar en primer lugar el movimiento paralelo de las variables. Sin embargo, el aspecto crucial radica en el comportamiento que muestran en las coyunturas críticas. El primer momento de crisis de 1975-1976 se aprecia por la caída de la tasa de acumulación a pesar del incremento del esfuerzo inversor, el cual finalmente acaba por descender en 1977. La recuperación de 1978-1981 impulsa la tasa de acumulación, pero sobre la base de un extraordinario incremento del esfuerzo inversor de 41,54%. Posteriormente, el perfil de ambos ratios es paralelo, manteniendo la discrepancia relativa que se genera a mitad de los setenta. Esta trayectoria evidencia a su vez la ausencia de una generación de beneficios adecuada, pues cada expansión de la tasa de acumulación ha requerido un incremento del esfuerzo inversor.

A continuación mostramos por separado ambas categorías. En primer lugar la trayectoria de 'b' y sus componentes. En la gráfica 14.11 resalta la evolución de la masa

de inversión. Su perfil refleja los períodos de auge y recesión en la economía. Se aprecia el auge, pero no muy pronunciado, hasta 1975, y la caída posterior producto del colapso en la evolución alcista de la masa de excedente, compensada por un renovado y exagerado impulso (en relación al auge paralelo de los beneficios) que desemboca en el desplome de principios de los ochenta, con un descenso acumulado en 1983 respecto a 1981 de 49,4%. En efecto, la incidencia de la magnitud de la ganancia en la trayectoria de la inversión se manifiesta de forma igualmente destacada tanto en la expansión petrolera como en la crisis posterior. La inversión permanece estancada en esta década en niveles reducidos respecto al nivel máximo de 1981. En el sexenio 1988-1994 se incrementa posibilitando la recuperación económica, pero con limitaciones evidentes. Aunque se aproxima, no alcanza el monto máximo mencionado de 1981, además ya en 1993 descendiendo anunciando el colapso posterior, y, sin embargo, la masa de plusvalía en esta fase no se incrementa adecuadamente.

Gráfica 14.11
El esfuerzo inversor (I/B) y sus componentes:
la inversión (I) y la masa de beneficios (B)

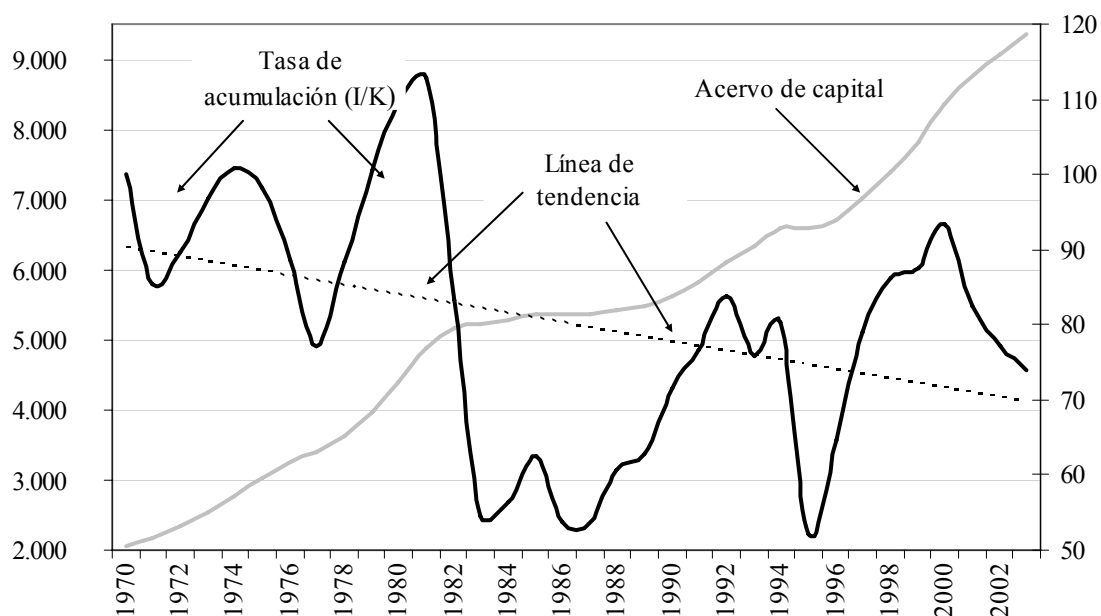
Series de I/B en índices base 100 en 1970 y de "B" e "I" en millones de pesos constantes de 1993



En consecuencia, resulta evidente la ausencia de un impulso adecuado de la inversión debido a que la masa de ganancia no se expande en la cuantía necesaria. Con la crisis de finales de 1994 reflejada en la caída de la inversión de 1995 disminuye asimismo el esfuerzo inversor, el cual se incrementará hasta 2000 de forma paralela a la masa de ganancia y la formación de capital. Finalmente, en los últimos tres años la masa de

beneficio se estanca (con altibajos) mientras que desciende la inversión, dando lugar a la disminución del esfuerzo inversor hasta el nivel de 1970.

Gráfica 14.12
La tasa de acumulación (I/K) y el acervo de capital
 Series en millones de pesos constantes de 1980 e índices base 100 en 1970



La gráfica 14.12 muestra la relación entre la tasa de acumulación, en el eje de la derecha en números índice, y el acervo de capital¹⁸ en el de la izquierda. En primer lugar, se puede observar la importancia que reviste el ratio de acumulación en la dinámica del VN o producto generado. Su evolución ilustra perfectamente las grandes fases ya comentadas del comportamiento macroeconómico de la economía mexicana, 1970-1981, 1982-1988 y 1989-2003. Los descensos de la tasa de acumulación indican la emergencia de la crisis, cuando desaparece la fuerza del capital a superar las barreras intrínsecas a su desarrollo, por lo que su evolución en el tiempo anuncia tanto la llegada de una fase depresiva como la reanudación del crecimiento económico con su recuperación alcista.¹⁹

La tendencia subyacente de la acumulación de capital es netamente descendente, como lo muestra la línea punteada de la gráfica 14.12, si bien el perfil de la trayectoria

¹⁸ Recordemos que la relación entre la acumulación y el acervo de capital no puede ser exacta, ya que debemos tener en cuenta los retiros de los elementos del capital, para lo cual nuestra serie utiliza el patrón de salida simultánea (PSS) ya explicado.

¹⁹ En relación a la onda expansiva de posguerra, Mariña & González (1995: 56) señalan que “el incremento sostenido de la tasa de inversión impulsó tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) por hombre ocupado que posibilitaron el crecimiento constante del salario real.”

moldea una serie de oscilaciones que reflejan los ciclos o fluctuaciones económicas. Nótese que los máximos de la tasa en ningún caso alcanzan los niveles de la década de 1970 y dan lugar de forma casi inmediata a descensos abruptos.

En definitiva, el ratio de acumulación es esencial para analizar el comportamiento económico, en concreto, para nuestros fines, el surgimiento de la crisis y la medida en que se haya reanudado la expansión económica. Por ello, en el epígrafe siguiente ampliamos este estudio enlazando la dinámica de acumulación con la crisis de rentabilidad en la economía mexicana.

14.3.3. CARACTERIZACIÓN DE LA CRISIS DE RENTABILIDAD

14.3.3.a. ACUMULACIÓN Y CRISIS

La dinámica de acumulación en México nos permite caracterizar los elementos de la crisis económica estructural, cuyo punto fundamental de inflexión lo ubicamos en 1982. De todas formas, según expusimos, desde años atrás se venían incubando una serie de insuficiencias y obstáculos, que incluso, en ciertos momentos, llegaron a manifestarse en su máxima crudeza como el preludio del advenimiento inevitable de la crisis. Así, tenemos el descenso de la tasa de acumulación de 1971 y la más profunda que acontece en 1975-1977, tal y como se muestra en el cuadro 14.5 y la gráfica 14.12.

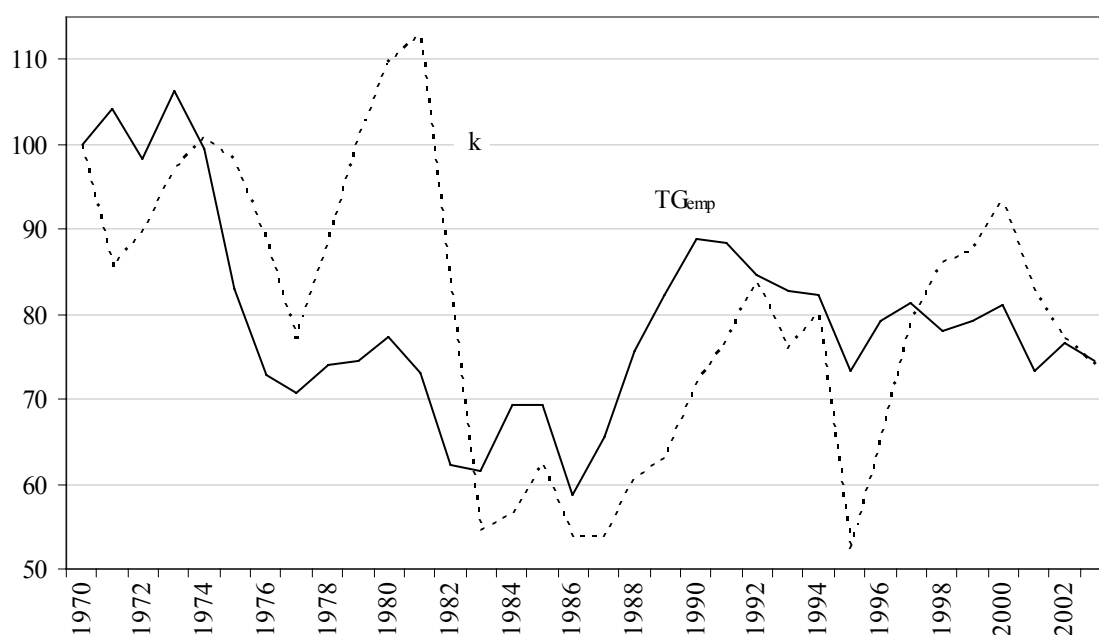
Se origina la crisis estructural de la economía mexicana. La ruptura no se dio de un día para otro, es un fenómeno que comienza a observarse claramente a partir de 1970, se expresa con claridad en 1976, se evita por el balón de oxígeno que representó el petróleo y los créditos internacionales entre 1977 y 1981, pero que finalmente, estalla con fuerza en 1982. (Castaingts, 1984a: 52)

Sin embargo, a pesar de que en la década de los setenta se inicia el descenso de la cuota de ganancia, la manifestación de la crisis de rentabilidad en toda su extensión requiere de otros factores añadidos, lo que justifica la pertinencia de analizar el proceso que vincule esta caída con la masa de beneficio y la acumulación de capital.

La gráfica 14.13 evidencia la relación en las trayectorias de las series de la tasa de beneficio empresarial y el ratio de acumulación. Previamente a la entrada en el período de crisis, la disminución de la rentabilidad supone una aceleración de la acumulación de capital a finales de los setenta, tal y como observamos en los últimos años de la década de

los setenta, pues no son sino dos caras del mismo proceso.²⁰ En 1978-1981 la tasa de acumulación experimenta TVA descendentes pero destacables, de 14 y 13% en 1978-1979 a 9 y 3% en 1980-1981 respectivamente. No obstante, sólo se materializó en incrementos de la tasa de beneficio general entre 0,5 y 2,1% y una caída que se inicia ya en 1981 de 5%, mientras que la rentabilidad capitalista se eleva sólo entre 0,6 y 4,7%, para descender 5,5% en 1981. Según señala Aboites (1983: 105) “el proceso de valorización posterior a 1976 se reimpulsará fundamentalmente en base al crecimiento de la demanda externa de petróleo. Esto implica que el proceso de acumulación vuelve a ubicar su eje en el exterior, aunque ahora para reimpulsar el deteriorado proceso de industrialización interna.”

Gráfica 14.13
La tasa de ganancia empresarial (TG_{emp}) y el ratio de acumulación (k)
 Series en índices base 100 en 1970



²⁰ Mientras los capitales padecen el descenso de su rentabilidad pero la masa de ganancias todavía puede sostener la dinámica de la acumulación, se acelera la inversión de excedentes así como la concentración y centralización de capitales. Factores ya reseñados como el auge de los precios del petróleo y la entrada de dinero (endeudamiento externo), así como la inercia en el corto plazo de la inversión y el sostenimiento por parte del Estado permiten una política económica expansiva y que el colapso de la acumulación se retrase en el tiempo. Téngase en cuenta que, de acuerdo a Soria (1983: 69), la inversión privada descende en 1971-1977, pero el endeudamiento externo pudo evitar momentáneamente el colapso de la acumulación. De cualquier forma, salvo en este momento, no existe en México esta dinámica reseñada, lo que apunta, una vez más, a que los elementos de crisis ya estaban latentes desde tiempo atrás.

Este auge inducido por factores externos que no modificaron la estructura productiva permitió aplazar ciertas definiciones mientras persistía el problema de dimensión estructural (Valenzuela, 1986: 144). La intervención estatal apoyada en un contexto favorable neutralizó la tendencia descendente de la rentabilidad careciendo de una reformulación estructural del patrón de acumulación que incidiera en los problemas esenciales. Posteriormente, las medidas “superficiales” (endeudamiento, sobreexpansión del crédito, dependencia del petróleo que agudizaba la necesidad de importación de medios de producción) sólo aplazaron la crisis exacerbando las contradicciones latentes. Por tanto, la política económica expansiva de corte keynesiana en ese período no logró revertir la tendencia estructural hacia la crisis, como se deduce de la gráfica 14.13 y explican Rivera y Gómez.

El fracaso de esta política expansionista se explica, en última instancia, por la imposibilidad de resarcir la tasa de ganancia, en condiciones en las que la acumulación misma de capital (llevada en medida creciente por el Estado) tendió a alargar aún más el ciclo de rotación del capital en la industria y elevar la composición técnica, por efecto principalmente de los grandes proyectos de inversión desarrollados por el Estado en el área siderúrgica y de electrificación. (Rivera & Gómez, 1983: 92)

En tal fase del auge petrolero los salarios experimentaron un destacado alza, de lo cual resulta necesario llevar a cabo dos apreciaciones: i) a pesar de lo artificial de la expansión, se conservan algunos rasgos típicos de la acumulación álgida como la mejora del poder adquisitivo de los salarios, lo que impide hablar de crisis en toda su extensión; ii) dicho alza salarial, aunque en ningún caso entendamos que originó la crisis posterior, surge de la onda larga de posguerra y se erigió en un elemento *añadido* claramente disfuncional en dicho contexto, que *colaboró* en acentuar (pero no *originó*) la caída de la rentabilidad.

Los años siguientes se caracterizan por una modificación en la pauta comparada de la acumulación y la rentabilidad, pues esta última muestra valores superiores con la excepción del repunte inversor de finales de los noventa. Observamos que es el esfuerzo inversor el que ha permitido esta evolución relativa más favorable de la tasa de beneficio, si bien esta dinámica ya acontecía en los primeros años de la serie. Esta asimetría se vincula al tipo de recuperación acaecida, apoyada sobre políticas de ajuste

(*neoliberalismo*) y la ofensiva sobre la distribución del ingreso, pero sin solucionar el problema estructural.²¹

En consecuencia, consideramos que no es sino a partir de 1982 cuando se agota definitivamente la onda larga expansiva de la posguerra y los elementos típicos de la crisis se hacen sentir abiertamente en México, fundamentalmente a raíz de la devaluación de febrero. Son varias las razones que aducimos: i) la aparición de una ruptura en las sendas de las expresiones de la rentabilidad en función de la utilización de los acervos brutos y netos a causa del incremento del grado de uso y obsolescencia de los activos (la depreciación acumulada), síntoma del final de la fase de acumulación álgida; ii) la reestructuración de la pauta de los salarios reales; iii) la discrepancia que surge entre las variables de la distribución (w_p , p_v y BR) y de las condiciones tecnológicas (CTC , CVC y Π_k), relacionadas éstas con la dinámica del acervo de capital; y por tanto; iv) la trayectoria del ratio de acumulación.

La crisis, en línea con las conclusiones de Rivera (1986: 15), constituye un proceso de índole estructural “en el sentido de que ha tocado los fundamentos del proceso de valorización del capital, por lo que su reversión no es una cuestión coyuntural y exige la aplicación de acciones radicales.”²² Se sucede una ofensiva contra las rentas del trabajo que profundiza en las condiciones de por sí deterioradas que determinan el curso evolutivo de las remuneraciones, cuyo resultado es la expansión de la tasa de plusvalor. Por el contrario, la elevación de la composición de capital supone la caída ineludible de la rentabilidad, a pesar de la necesidad de reestructurar la planta productiva con el objeto de incidir sobre la productividad.²³ Por consiguiente, desde 1982, efectivamente, el desenvolvimiento económico de la economía mexicana experimenta una ruptura esencial. La pauta en la evolución de las diferentes categorías no responde a los rasgos típicos de un proceso de acumulación de capital, sino a una fase de crisis estructural abierta que no

²¹ Adviértase del paralelismo con la economía española a tenor de la afirmación de Nieto (2005: 451): “un rasgo destacable es que en la onda larga descendente de la acumulación la tasa de ganancia se recupera en mayor medida que el crecimiento. Esto se debe a las características de la recuperación económica durante el período neoliberal, donde se siguen deteriorando las condiciones del cambio técnico, con una caída de la productividad del capital, (...) y que descansa en la ofensiva general contra los salarios.”

²² De forma similar se expresa Valenzuela (1984c: 124): “no se trata ya de una pura y simple crisis cíclica (...) se manifiesta una crisis más profunda, de carácter estructural, que obliga a cambios en el mismo estilo de crecimiento, es decir, en el patrón de acumulación vigente.”

²³ Como señalan Mariña & González (1995: 60) “lo que ya se había vislumbrado en 1976, se manifestó como impostergable en 1982: la necesidad para el capital de reconstituir sus condiciones de rentabilidad, y con ello las bases del proceso de acumulación, mediante la dinamización de la productividad y la reestructuración cuantitativa y cualitativa de las relaciones salariales.”

recompone sino de manera parcial las condiciones de valorización del capital. El descenso de la rentabilidad obstruye el proceso de acumulación, y la no recuperación de aquella impide la continuidad de la inversión del excedente.²⁴

Ello da lugar a una fase de recuperación fundada en bases frágiles y meramente coyunturales, fundamentalmente la regresión salarial y el estancamiento de la masa del acervo de capital, que desemboca en breve en lo que constituye su corolario obligado, la emergencia de una nueva crisis. Dicho de otra forma, se invierten las características normales de la acumulación para dar lugar a una serie de expansiones que en realidad son repuntes, producto de la destrucción de valor existente en los momentos de crisis. Sin embargo, esta destrucción inherente a todo proceso de crisis es de un alcance limitado y por tanto insuficiente. Hablamos, por consiguiente, de una onda o fase depresiva en la cual la acumulación de capital registra una tendencia subyacente de carácter descendente.

A su vez, podemos observar que esta localización de la crisis se relaciona con la dinámica de la masa de ganancia. Ésta, como vimos, experimenta retrocesos que se reflejan en los estancamientos parciales de la acumulación de capital de mitad de los setenta, pero no será sino en la década siguiente cuando esta paralización sea más duradera y profunda en sus consecuencias. Tal situación originará una serie de reestructuraciones en la economía de México que, en cierta manera, impliquen que caractericemos este período de dos décadas último como una crisis estructural, debido a la persistente ausencia de una recomposición de las condiciones para la fructificación del capital en la medida necesaria para reanudar una onda expansiva. Este descenso de la rentabilidad ha incidido en la caída consiguiente de la acumulación, y de esta forma, en la evolución desfavorable del producto interno.

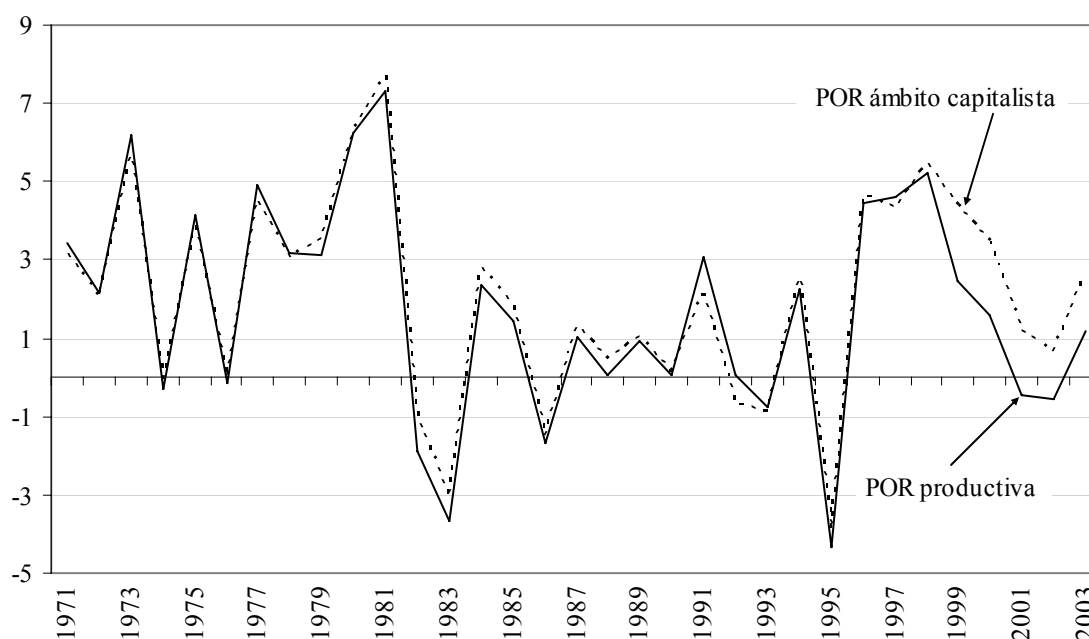
Esta fuerte disminución de la tasa de ganancia parece ser una de las principales causas de la crisis crónica por la que ha atravesado la economía mexicana durante las dos últimas décadas, pues resultó en una contracción significativa de la tasa de acumulación de capital en los años ochenta y noventa que, a su vez, provocó menores tasas de crecimiento del producto, tasas más altas de desempleo y menores salarios. (Mariña & Moseley, 2001: 58-59)

La tasa máxima de acumulación en el período de crisis se alcanza en 2000 pero sólo resultó ser 93% del nivel de 1970 y 82% respecto de 1981, además de que tres años

²⁴ Como también sostiene Ortiz (2005: 223), cuando afirma que “las fuentes del crecimiento del valor real no se expanden, y la acumulación de capital se ha limitado debido a que la tasa de ganancia no se ha podido recuperar.”

después, en 2003, desciende 20% respecto a dicho máximo parcial. Siguiendo la apreciación de Mariña y Moseley, estos aspectos se pueden observar con el comportamiento de las tasas anuales de variación de la población ocupada remunerada (POR), tal y como se muestra en la gráfica 14.14. Las dificultades del proceso de acumulación de capital no se manifiestan inmediatamente en la caída de la inversión sino por una desaceleración (o incluso disminución) de la demanda de empleo (Guerrero, 1989: 878).

Gráfica 14.14
Tasas de variación anual (TVA) del empleo:
la población ocupada remunerada (POR) productiva y del ámbito capitalista
 Series en porcentaje



En el caso de la economía mexicana en este período, podemos comprobar que la simultaneidad de los procesos evidencia la existencia de una crisis latente en los setenta y la emergencia definitiva en los ochenta. La evolución de la fuerza de trabajo contratada muestra las dificultades que empiezan a aflorar en el primer decenio, cuando desciende en 1974 y 1976 muy levemente, no llegando a 1%. Sin embargo, es a partir de 1982 cuando las tasas anuales de incremento disminuyen respecto a la década anterior y se registran caídas absolutas en 1982-1983 y 1986. Sólo a partir de la crisis de 1995, año en el que se produce la mayor caída en la población asalariada, se observa una cierta recuperación que desemboca, no obstante, en nuevos descensos a principios del nuevo siglo.

Este proceso permite explicar en gran medida la evolución de los salarios reales mostrada anteriormente, considerando que la magnitud del ejército industrial de reserva se relaciona inversamente con la demanda de empleo. Así pues, identificamos la siguiente causalidad: la quiebra en el alza de la masa de ganancia implica el desplome de la inversión y de la demanda de fuerza de trabajo, lo que incide sobre los salarios reales y el consumo privado.

14.3.3.b. PRODUCTIVIDAD Y GENERACIÓN DE EXCEDENTE

Como es nuestra hipótesis a contrastar en la presente investigación, y en coherencia con la argumentación teórica, sostenemos que la crisis se explica por el descenso de la tasa de ganancia producto de la mecanización creciente del proceso productivo, la cual emerge en toda su intensidad cuando la masa de beneficio se paraliza y se estanca el proceso de acumulación. Asimismo, este diagnóstico implica que la recuperación de la expansión sostenida requerirá el alza de la variable crítica, la rentabilidad capitalista, en ausencia de lo cual hablaremos de persistencia de la crisis.²⁵

En consecuencia, “es la estructura de tasas de ganancia y su movimiento de largo plazo determinado por la productividad en valor del trabajo el determinante de la dimensión estructural de la crisis.” (Dávila y otros, 1986/1987: 43) La raíz de esta crisis se halla en el ámbito de la producción, en concreto, en la incapacidad para generar mayor excedente. Dicho de otra forma, una crisis de rentabilidad se vincula a la producción insuficiente de plusvalor, como en este caso acontece en la economía mexicana.

La caída de la tasa de ganancia implica la contracción del ratio de acumulación y por extensión del producto nacional,²⁶ cuyo desplome coincide con el descenso de la masa de plusvalía. Será en este momento que podamos caracterizar la crisis estructural. Además, el descenso de la rentabilidad y las consecuencias que conlleva se manifiestan en el aumento del ejército industrial de reserva, la inflación, los desórdenes financieros, la distribución más inequitativa del ingreso, déficit externos, etc.²⁷ En esencia,

²⁵ En la misma línea se expresan Mariña & Moseley (2001: 60) cuando afirman que “la continua disminución de la tasa de ganancia durante las últimas dos décadas parece explicar en gran medida por qué la economía mexicana no se ha recuperado de su crisis crónica, pues la salida de la crisis capitalista requiere, ante todo, de una recuperación de la tasa general de ganancia.”

²⁶ Véase Mariña & Moseley, op. cit.: 59.

²⁷ En referencia al sector productor de bienes salarios, Valenzuela (1984c: 100) explica las implicaciones de su deficiente nivel de productividad: “el sector se ha venido transformando en un factor de estrangulamiento al desarrollo. Dificulta la elevación y/o preservación de la tasa de ganancia, dificulta o impide mejorar la

argumentamos que la economía de México adolece de una falla en la eficiencia productiva, lo que constituye un problema de la producción de valor. Entonces, resulta claro que la mejora de los niveles de productividad exige reformas de índole estructural, pues de lo contrario,

el estancamiento de la productividad de la fuerza de trabajo se presenta, expresándose en dos fenómenos, a saber: la desaceleración en el crecimiento de los mercados internos y/o en la creciente importación de mercancías. Es por ello que la posibilidad de incrementar la productividad de la fuerza de trabajo en lo social depende del desarrollo de un sector productivo de bienes de capital que posibilite la especialización continua y constante de los diversos capitales integrados a estos bloques industrializadores. (Kato, 1997: 32)

De hecho, Mariña y González aluden asimismo a la dinámica de la productividad como un fundamento de agravación de la crisis.²⁸

Dicha declinación en el dinamismo de la productividad, que explica en los fundamental la crisis de la tasa de ganancia, estuvo asociada, a su vez, a la progresiva obsolescencia de los equipos industriales, así como al relativo agotamiento de las innovaciones en los sistemas de organización y división del trabajo que durante largo tiempo permitieron optimizar el uso productivo de la jornada laboral. (Mariña & González, 1995: 53)

En definitiva, la mejora de la productividad es la clave de toda economía, pues permite conjugar la expansión del producto para que su reparto entre capital y trabajo suponga mejoras absolutas en la participación de cada uno pero relativamente favorables al primero. En este sentido, se ha de enfatizar que la economía mexicana carece de un sector productor de medios de producción que evite la dependencia exterior de tales bienes.

Por otra parte, la crisis no ha desempeñado el rol que le corresponde en relación al acervo de capital,²⁹ presionando, pues, sobre el ámbito de la distribución. Por esta razón, agrava los problemas al aumentar la composición del capital, lo que exige extraordinarios aumentos de la tasa de plusvalor. Esta variable se ha expandido de forma destacada a partir de 1976 y los salarios reales han experimentado una profunda caída, pero no han

distribución del ingreso y el aumento del salario real, genera fuertes presiones inflacionarias y agudiza los desequilibrios de balanza de pagos.”

²⁸ Asimismo, Guerrero de Lizardi & Valle (1995: 81) y Ortiz (2005: 219) destacan el deficiente comportamiento de la productividad. Para el caso de la economía estadounidense, Moseley (1991: 99) señala que “esta caída en el aumento de la productividad parece haber sido la causa fundamental del declive en la tasa de ganancia,” en relación a los años 1960s y 1970s.

²⁹ Los procesos de centralización y depreciación del capital contribuyen a la reanudación de la acumulación sobre la base de una nueva selección de capitales que surge de la quiebra de los menos eficientes y la supervivencia de los más avanzados.

compensado las carencias que surgen del modo de producción. Además, el alza del ratio de explotación se ha apoyado sobre la regresión salarial en lugar de la productividad, lo que impone determinados límites ciertamente estrechos.

Las nuevas fuentes de la acumulación y la ganancia capitalista toman en el período de crisis una forma notablemente regresiva, en contradicción con las bases de la onda larga de posguerra. El descenso de los salarios pasa a ser una palanca fundamental de la deteriorada acumulación de capital y se convierte en un proceso funcional a las necesidades del capital.³⁰ En ausencia de las necesarias modificaciones estructurales, pues, la caída del poder adquisitivo se alza como una necesidad imperiosa para el capitalismo mexicano.

En el propio carácter de las fuerzas contrarrestantes activadas y sobre las que se ha apoyado el desligamiento de la rentabilidad respecto de la composición del capital se evidencia el problema estructural en México. Estas contratendencias se han vinculado casi en exclusividad al ámbito de la distribución (regresiva) de la renta, mientras que del lado del capital constante el efecto no incide sobre su depreciación, sino en la paralización de la capacidad de importar los medios de producción, inhabilitando una posible recuperación a la vez que acentúa la presión sobre el coste laboral.

La economía mexicana se enfrenta al reto de proceder a modificaciones estructurales en línea con las necesidades de valorización del capital, notablemente deterioradas en este período de crisis. Sin embargo, esta necesidad se enfrenta a un obstáculo hasta ahora infranqueable, la condición de economía subdesarrollada, ejemplificado en la dependencia externa de los elementos que permiten el impulso de la productividad y la consiguiente presión hacia la devaluación que implican los déficits y el endeudamiento externo (Mariña & Moseley, 2001: 62); es decir, el carácter dependiente y subordinado del proceso de acumulación de capital. En este contexto se imposibilita una readecuación de su articulación estructural en el sistema capitalista mundial.

Esta asimetría entorpece la producción de plusvalor como condición ineludible del crecimiento económico, y ello en un doble plano: i) en la propia dinámica de la productividad; y ii) lo que es más grave, en las condiciones que posibilitan su expansión y

³⁰ “La extracción de plusvalía relativa que estuvo en la base de la etapa de acumulación hacia adentro (1940-1982), deja de ser la principal vía para valorizar el capital y recuperar la tasa de ganancia. El tiempo de trabajo necesario se reduce, pero no por una desvalorización de la fuerza de trabajo, sino por una depreciación de la misma.” (Garavito, 2001: 152)

que se manifiestan en los índices de la composición del capital. Tales insuficiencias bloquean la emergencia de una nueva onda larga de acumulación y de expansión económica.³¹

El aumento de la productividad laboral derivado de la creciente mecanización debe compensar la tendencia al incremento en el costo del capital fijo derivado del incremento de la intensidad de capital, y compensar, mediante la reducción de los costos salariales por unidad de producto, los eventuales incrementos en los costos en capital fijo por unidad producida. Cualquier factor que obstaculice el desarrollo de la productividad del trabajo, se constituye en una barrera a la reducción de costos y al incremento de la competitividad. (González & Mariña, 1992: 15-16)

En conclusión, la ausencia de un sector interno de medios de producción se erige en un factor básico en la caída de la rentabilidad en la economía mexicana así como en la incapacidad para superar esta situación. Al contrario de lo que exige una crisis económica, cuyo papel destacamos con anterioridad, la composición del capital se incrementa de forma espectacular y contribuye a acrecentar los problemas estructurales. De esta forma, se obstruye la posibilidad de incrementar los niveles de productividad y con ellos, el alza ulterior de los salarios.

14.4. ANEXO. EXPLICACIONES ERRÓNEAS DE LA CRISIS

En este anexo enumeramos brevemente una serie de explicaciones de la crisis opuestas al planteamiento que adoptamos en la investigación, la caída de la rentabilidad producto de la mecanización del proceso productivo.

i) La crisis no se explica por los salarios elevados, como lo demuestra la regresión salarial sufrida por la clase trabajadora mexicana desde 1981 y la ausencia de una reanudación en la acumulación de capital y el crecimiento económico. La distribución de la renta se ha modificado precisamente en detrimento del trabajo como una exigencia a partir de la imposibilidad de reestructurar la composición del capital global. Ello prueba que la recomposición de las condiciones de valorización no se puede limitar al ámbito distributivo, sino que debe incidir asimismo, y de forma primordial, sobre la producción, y aquí, particularmente en el capital constante. El alza salarial de los años setenta no prueba tampoco ninguna hipótesis causal, pues debería analizarse el conjunto del período anterior, la

³¹ Según señala Kato (1997: 32) “si sectores económicos dinámicos no encuentran oferentes internos que les ofrezcan insumos y bienes de capital especializados, y si no se pueden importar estos bienes, la productividad del sector disminuye y los costos tienden a aumentar conforme se acrecienta la demanda social, induciendo a la sobrevivencia de productores ineficientes dentro del mercado. Cuando existe una contracción de la demanda social, la dinámica de acumulación en una economía nacional con inadecuaciones en su patrón de competencia intracapitalista tiende a ser centrífuga, es decir, se incrementan las importaciones, se acentúa el crecimiento diferenciado de la productividad entre ramas y se presentan procesos de concentración de la producción industrial.”

onda larga expansiva.³² En cualquier caso, ya mostramos como el preludio de la crisis viene caracterizado por un alza de salarios. A lo sumo, se puede señalar su disfuncionalidad y la agravación que supone en el deterioro de la rentabilidad del capital.³³ En este aspecto, las conclusiones de Ortiz son muy acertadas, pues muestra, incluso, el problema que para el propio capital implica descargar sobre el trabajo asalariado el grueso de los costes del ajuste.

El impacto actual puede describirse como imponiendo exitosamente un nuevo patrón distributivo al transferir el coste del ajuste a los asalariados. Sin embargo, las políticas de estabilización y cambio estructural no han podido crear una nueva senda sostenible de acumulación de capital. La razón es que el impacto distributivo de la reducción de salarios ha creado un tipo de reacción perversa que ayuda a las empresas a sobrevivir incluso si no se adaptan al nuevo entorno competitivo. La posibilidad de acomodarse a una crisis de rentabilidad mediante la caída de los salarios ayuda a evitar la incidencia del descenso real de largo plazo en la rentabilidad en lugar de que sea efímero. (Ortiz, 2005: 231)

ii) Por el contrario, tampoco se puede explicar por un *exceso de masa generada y de tasa de plusvalor*, o lo que es equivalente, por una *insuficiente* demanda de consumo fundada en los *insuficientes* salarios para absorber el excedente, o bien, la reducción del mercado interno. En este sentido, Valenzuela (1999b: 129) señala que “el aumento del excedente no puede ser seguido con un aumento concomitante de la acumulación. Por ende, surgen problemas de realización que desembocan, al final de cuentas, en márgenes altos de capacidad instalada ociosa y el consiguiente desestímulo a la acumulación.”³⁴

Sin embargo, se ha mostrado la insuficiente capacidad de generación de excedente, así como comprobamos que el ascenso de las remuneraciones en la segunda mitad de los setenta no significó una salida para la acumulación, sino que meramente contribuyó a incrementar los problemas económicos. Cuando la crisis se hace patente, se impone una caída de salarios que permita acrecentar el excedente, ya que no acontece un proceso de depreciación del acervo de capital, sino que lo encarece y se incrementa notablemente su composición de valor. Según ya se expuso, el hilo causal parte de la producción de plusvalor, es decir, la evolución de la masa de ganancias, cuya evolución errática no es satisfactoria por los estancamientos que experimenta, para llegar al consumo mediante su incidencia sobre la inversión y la magnitud de la fuerza de trabajo contratada. En definitiva, frente a

³² En este sentido, mencionamos previamente además las cuantiosas inversiones de los años sesenta y su incidencia en la caída de la rentabilidad que se inicia en 1973.

³³ Rivera (1986: 128) señala que “desde que empezó a gestarse la crisis estructural a partir de los sesenta, el encarecimiento del valor de la fuerza de trabajo actuó como uno de los factores concretos que minó la tasa de ganancia.” Por otra parte, Mariña & González (1995: 57) destacan este aspecto, pero asimismo parecen otorgar cierta importancia al alza de los salarios, si bien sus conclusiones no resultan del todo diáfanas en la causalidad que defienden: “desde la segunda mitad de los años sesenta, el aumento del salario real en condiciones en que la planta productiva se expandía a un mayor ritmo que el ingreso y el producto por hombre ocupado, propició un crecimiento de la masa de ganancia menor que el de la masa de capital entre la que debía distribirse. Esta asimetría generó una tendencia a la caída de la tasa de ganancia y al estancamiento de la acumulación, lo que volvió disfuncional el crecimiento del salario real.”

³⁴ Véase la ecléctica interpretación de la crisis de Dardón, Valdivieso & Valenzuela (1999: 56-57), según la cual ésta surge tanto por una tasa de plusvalor insuficiente como excesiva, siendo el último, obviamente, el caso de México, mientras que García y otros (1999: 251), ante la elevada tasa de plusvalor que observan y la insuficiente acumulación, opinan que “si no surgen otros gastos capaces de realizar el excedente generado, la economía se desplomaría a niveles de catástrofe,” y surgen gastos de realización que evitan el terremoto económico, pero a cambio del estancamiento económico.

las hipótesis i) y ii), los fundamentos de la crisis no deben buscarse en el movimiento de los precios, en este caso en los altos o bajos salarios. Ahora bien, reconocemos que la dinámica del salario real proporciona una base argumentativa para caracterizar y periodizar el intervalo 1970-2003, pero en ningún caso para ubicar las causas de la crisis.³⁵

iii) *Los costos asociados a las actividades improductivas* no explican la crisis de rentabilidad perjudicando la expansión de la plusvalía. Reproducimos a continuación las conclusiones del estudio analizado previamente de Mariña y Moseley.

En el segundo período el coeficiente Uf/V se incrementó más rápidamente (tasa promedio anual de 3,1%) para un aumento total de 69%. Este incremento, de acuerdo a la teoría marxiana, tuvo un efecto negativo sobre la tasa general de ganancia, contrarrestando parcialmente en el segundo período el efecto positivo del gran aumento en la tasa de plusvalor. (Mariña & Moseley, 2001: 56-57)

Asimismo, señalan que la caída de la rentabilidad en 1950-1976 fue producida por una combinación de elementos entre los que se encuentra el alza en la proporción de costos improductivos a capital variable, el cual influye a su vez en el descenso de 1994-1999.³⁶ Al contrario que esta hipótesis, nuestros cálculos de las tasas general y empresarial de ganancia muestran el error de su diagnóstico. El descenso de la rentabilidad se fundamenta en los lineamientos de la producción de plusvalor (la mecanización) y no con las modalidades de su reparto (la actividad improductiva). En efecto, ya se considere el sector productivo, en lo que coincidimos básicamente con el método de estos autores, o el conjunto de las actividades capitalistas, la senda de la rentabilidad y la tasa de plusvalor evidencian una pauta similar.

iv) Otra recurrente explicación alude a la perturbación que introducen los *mercados monetarios y financieros*. Ciertamente, son numerosas las disfuncionalidades y desórdenes de este tipo que se han producido en la economía mexicana, y muy posiblemente inciden sobre diversos aspectos esenciales de la misma. Sin embargo, la causalidad no surge de este ámbito. La fuente de los problemas por los que atraviesa la economía de México se localiza en el ámbito productivo, en concreto, en el deficiente comportamiento de la productividad. Como acertadamente precisa Kato (1997: 31) “el efecto del estancamiento de la productividad de la fuerza de trabajo en lo social se expresa como problemas monetarios (inflación, crecimiento de deudas, especulación e inestabilidad monetaria).” Estas perturbaciones en el ámbito monetario se derivan del deficiente desarrollo del sector productivo de la economía, cuya consecuencia radica en la incapacidad por expandir el mercado (la demanda agregada) y en el desvío de los capitales hacia la esfera financiera ante la erosión de las expectativas de fructificación en el ámbito productivo.³⁷ Tales problemas conducen a un factor añadido que mencionamos a continuación, el sector externo.

³⁵ Compartiríamos en cierto sentido la proposición interpretativa de Aboites (1983: 89), cuando sostiene que “el eje de las transformaciones de la formación social mexicana en el último medio siglo, se basa fundamentalmente, aunque no exclusivamente, en los cambios sufridos en la forma de reproducción de la fuerza de trabajo,” si bien discrepamos de su opción regulacionista.

³⁶ Mariña & Moseley, op. cit.: 59-60. Véase igualmente Ortiz (2005: 219).

³⁷ Este aspecto lo destacan Dávila y otros (1986/1987: 43): “las características de orden financiero de ésta no son sino una expresión de la necesidad del capital de ponerse a salvo y evitar su destrucción en el proceso de la crisis.”

v) Los factores exógenos vinculados al sistema capitalista mundial, como puedan ser la “fuga de capitales”, oscilaciones de ciertos precios mercantiles o tipos de interés externos tampoco ocasionan la crisis. Hemos destacado la importancia de la *dependencia exterior* en lo que se refiere única y exclusivamente a dos procesos, pero siempre limitándonos a la medida en que devenían relevantes para entender la dinámica de las variables que hemos caracterizado: a) la dependencia de la importación de medios de producción y la incidencia que posee la fijación del tipo de cambio; y b) la expansión acontecida entre las crisis de 1976 y 1982, explicada por el auge de la exportación petrolera y el endeudamiento externo.³⁸ La razón se debe, por una parte, para interpretar correctamente la trayectoria de la CVC, y por otra, con el fin de destacar los rasgos peculiares en la manifestación de la crisis de 1982 en relación a su precedente en 1976, cuando la masa de ganancia se estanca pero logra recuperarse en ausencia de reformas estructurales. Reconocemos que una economía atrasada como la mexicana muestra ciertas dependencias del exterior esenciales en su funcionamiento, lo que nos ha obligado a mencionar estas dos cuestiones. Al mismo tiempo, en tanto que porción del sistema capitalista mundial, debe responder al patrón básico de esta economía, lo que exige la adecuación y pertinencia analítica de la interrelación de las categorías económicas básicas del análisis marxista.

³⁸ Y en menor medida ciertos rasgos de la recuperación en el sexenio 1988-1994.

CONCLUSIONES

La principal conclusión de la presente Tesis Doctoral es la verificación empírica de un descenso de la tasa de ganancia en la economía mexicana durante el período 1970-2003, cuya causa radica en el incremento de la mecanización del proceso productivo, condicionando a su vez la evolución de los índices de la distribución del ingreso. Por tanto, la hipótesis de partida que se planteaba en la investigación ha sido contrastada con los resultados obtenidos en las estimaciones.

Asimismo, se ha comprobado que el proceso de acumulación capitalista está gobernado por una serie de leyes de desarrollo que le son inherentes, como la tendencia hacia la progresiva mecanización y la creciente pauperización de la clase trabajadora, ambas, en el caso de la crisis mexicana, vinculadas por la compulsión añadida que la intensificación de la primera ejerce sobre esta última. En este sentido, México se puede caracterizar como una economía subdesarrollada, que a efectos de la investigación significa una dependencia externa de la importación de medios de producción. Según constatamos, esta cuestión se ha erigido en uno de los elementos esenciales tratados en el texto, que ha propiciado una discrepancia entre la teoría abstracta de la crisis económica y su peculiar manifestación en México.

* * *

El análisis empírico de las categorías propias del enfoque marxista en la economía mexicana presenta numerosos obstáculos, tanto por disyuntivas teóricas como por insuficiencias estadísticas, entre lo cuales destacamos dos: i) la disponibilidad de una medida adecuada del acervo de capital, solventado en gran manera con los trabajos de Mariña (2001) y Lima (2006). Hemos optado por esta última serie en virtud de su aproximación al concepto marxista de capital invertido en la producción; ii) la estimación del flujo de valor no capitalista. La elección de las unidades de hasta cinco trabajadores como índice representativo se ha justificado a causa de las dificultades que ofrecía obtener una serie fidedigna del trabajo por cuenta propia, las particularidades de una economía no desarrollada como la mexicana, y el hecho de que no forman parte del espacio económico en el que se produce la tendencia hacia la igualación de las rentabilidades sectoriales.

El período analizado se ha caracterizado por la quiebra del proceso de acumulación u onda larga expansiva de la posguerra. De acuerdo a la evolución del PIB, en este lapso se han sucedido numerosos momentos de crisis económicas parciales, como en 1976, 1982, 1986 y 1994-1995. Partiendo de esta percepción, el objetivo consistía en

investigar los procesos que explicaban dicho comportamiento. Si bien en la primera década todavía se registraban niveles aceptables de crecimiento económico, en el sexenio 1982-1988 se asiste a una fase de estancamiento, una recuperación parcial en 1988-1994 y diversas oscilaciones en la segunda mitad de los noventa que desembocan en un nuevo estancamiento en 2001-2003. No obstante, la medida de la categoría marxista del valor nuevo demuestra su pertinencia aportando una serie de matices esenciales: i) profundiza el alcance de la crisis en 1982-1983; ii) relativiza la expansión de 1988-1994, al descender en 1989 y 1993 0,26 y 0,82% respectivamente, mientras que los incrementos de 1990 y 1992 son decrecientes, de 4,3 a 1,2%. Resulta evidente, pues, que el conjunto del período está presidido por una acusada inestabilidad.

En el ámbito del estudio macroeconómico, la tasa de ganancia constituye una categoría esencial, que admite diferentes expresiones en función de la perspectiva teórica y los objetivos analíticos. En la investigación se han utilizado las tasas general y empresarial o capitalista, enfoque inspirado en una aproximación dual al concepto del trabajo productivo.

La cuota general de ganancia, al expresar las posibilidades de acumulación, conforma el presupuesto de las restantes expresiones de la rentabilidad. Los resultados de la estimación evidencian un descenso a lo largo del período considerado. De un nivel inicial de 43,58% en 1970 pasa a 31,35% en 2003, lo que representa una caída global de 28%. No obstante, existen dos fases en este descenso: i) una caída pronunciada en 1973-1986, con una TVA promedio de 4,10% pero decreciente, ya que en los cuatro primeros años llega a disminuir a 7,72% y en los nueve últimos a 2,50% por año; ii) una segunda fase en 1990-2003 con un ritmo sustancialmente menor, apenas 1% anual, aunque en el primer quinquenio el promedio asciende a 4,67%, y tras el repunte post-crisis, en el último sexenio cae a una TVA promedio de casi 3%. Entre estos dos subperíodos se encuentra una fase de recuperación, cuyo alza llega hasta 9,67% de media anual, pero limitada temporalmente a 1986-1990.

Esta trayectoria cíclica de la rentabilidad muestra una tendencia subyacente de carácter descendente, con un máximo en 1973 y cuyo mínimo se alcanza en 1986, e índices base 100 de 103 y 58 respectivamente. Las caídas más destacadas se producen en 1975-1976, 1982, 1986 y 1995, cuando se supera 10%, mientras que los principales incrementos se produjeron en 1984, 1987, 1988 y 1996, entre 10-11%, mas como repuntes acontecidos tras aquellos años críticos.

Por otra parte, las limitaciones de esta expresión aconsejaban acudir a una medida complementaria, a la cual hemos denominado tasa de beneficio capitalista, pues su sentido se conforma sólo a partir de su referencia a la cuota general. En términos relativos, su perfil es muy cercano al mostrado por la TG. Según los índices base 100, al final de la serie desciende hasta 74,3, con valores de 74, 61 y 58 en los años críticos de 1977, 1983 y 1986 respectivamente. En 1973-1986 la TG_{cap} desciende 45% (41% acumulado hasta 1982), con los dos mismos repuntes de 1978-1980 y 1984-1985. En TVA promedio, en 1973-1977 es de 9,5%, que llega hasta 11% en 1986-1990 y cae hasta 3,7% en 1990-1995, para mantenerse posteriormente en dicho nivel, con diversas oscilaciones. Este paralelismo conforma uno de los hallazgos más destacados de la Tesis Doctoral, por lo que se puede asegurar que los procesos de redistribución del plusvalor generado no inciden de manera esencial sobre la caída de la rentabilidad.

Asimismo, se han presentado una serie de medidas adicionales de la tasa de ganancia, de acuerdo a diversos criterios metodológicos en la construcción de las series, lo que se justifica por las dificultades estadísticas que presenta una economía como la mexicana. El objetivo ha sido dotar de una mayor robustez a las estimaciones empíricas desarrolladas, tratando de evitar que las mismas, así como las conclusiones extraídas, contengan un determinado sesgo fundado no en consideraciones teóricas, sino en el método práctico de estimación.

i) La TG_{emp2} se ha calculado consolidando la serie de los excedentes de explotación y tratando a los impuestos netos como un residuo. Los niveles porcentuales son superiores en relación a la $TG_{emp(1)}$, si bien las diferencias se reducen en los últimos años de la serie, para acabar con niveles muy similares, 22,8 y 24,5% respectivamente. La trayectoria es paralela a la TG_{emp} , pero con una caída acumulada superior, pues ha descendido casi 42% en relación a 1970, frente a 25,6% de la primera tasa.

ii) La TG “no consolidada” (TG_{nc}) resulta de utilizar las series originales, sin consolidar, del SCNM. Este ratio se encuentra en 1970 entre los niveles de las TG_{emp} mencionadas, pero en 2003 llega a un nivel similar de 24%, con una caída global de 33% y con las mismas fases en las oscilaciones. Hemos destacado que los datos en los años de enlace son muy cercanos, 27,81 y 29,42% en 1980, por 27,01 y 26,04% en 1993. Así pues, las modificaciones introducidas en la elaboración de las distintas series del SCNM no introducen ninguna perturbación reseñable a nivel agregado en relación a la medida de la tasa de beneficio, lo que ha constituido otro de los hallazgos de la investigación.

iii) La tasa de ganancia utilizando en el denominador el monto de los acervos de capital brutos (TG_{AB}) tiene un comportamiento prácticamente idéntico al ratio general (que utiliza los acervos netos) hasta 1983, y una discrepancia posterior de unos 10 puntos porcentuales pero con un movimiento paralelo. El descenso acumulado es superior, 38%, derivado de la crisis, período en el cual el grado de uso y obsolescencia de los activos, es decir, la depreciación acumulada respecto los acervos brutos, aumenta considerablemente.

En resumen, ya sea uno u otro el método de construcción enlazada de la serie, que no se consolidara o bien se hiciera a posteriori, o incluso se utilizara el acervo de capital bruto, la trayectoria de la tasa de ganancia no se ve afectada en la pauta general de su evolución más que en un sentido que profundiza el alcance del descenso de la rentabilidad, lo que no hace sino apoyar el sentido de nuestra hipótesis inicial.

* * *

La periodización expuesta a partir de la evolución de la rentabilidad viene ilustrada por la evolución de la tasa de acumulación, esencial para comprender el comportamiento general de la economía mexicana. A pesar de su movimiento cíclico, ilustra las tres grandes fases de 1970-1981, 1982-1988 y 1989-2003, con una tendencia global descendente que manifiesta la crisis de rentabilidad existente.

La tasa de acumulación desciende en 1971, recupera su nivel y vuelve a caer en 1974-1977 entre 2,6 y 13%, pero durante la expansión de 1978-1981 experimenta TVA destacables pero progresivamente menores, de 14 y 13% en 1978-1979 hasta 9 y 3% en 1980-1981 respectivamente. Sin embargo, la TG sólo se incrementó entre 0,5 y 2,1%, y a partir de 1981 cae 5%, mientras que la rentabilidad capitalista se eleva sólo entre 0,6 y 4,7%, para descender 5,5% en 1981. Estos momentos de expansión de la tasa de acumulación requirieron de un destacado incremento del esfuerzo inversor, y siendo inducida por factores externos que no supusieron una modificación de la estructura productiva, a saber: los ingresos por la exportación de crudo, el endeudamiento externo, sobreexpansión del crédito, importaciones crecientes, etc. En otras palabras, se aplazó la emergencia de la crisis neutralizando el ritmo de descenso de la rentabilidad pero sin incidir en los aspectos esenciales del patrón de acumulación. Posteriormente, la tasa de acumulación no volvería a recuperar los niveles iniciales, pues disminuye hasta 1987, se recupera parcialmente en el quinquenio siguiente (83% respecto del valor inicial), cae entre 1992 y 1995, repunta hasta 2000 y luego vuelve a descender.

Este es el contexto en el que se ubican las trayectorias de los determinantes básicos de la tasa de ganancia, constituyendo el punto de partida para la comprensión de fenómenos como la aparición de la crisis que caracterizamos de rentabilidad. El aspecto más destacado de la concepción marxista radica en la consideración de que, en el régimen de producción capitalista, las crisis se revelan no sólo como mera posibilidad, sino que son momentos *necesarios* de la acumulación, por *inevitables* e *indispensables*: i) son inevitables porque el descenso de la cuota de ganancia implica que en un momento dado la masa de excedente generada será insuficiente para sostener la valorización del capital, lo que Grossmann (1929a) caracterizaba como el “derrumbe” de la acumulación; ii) y además, son indispensables porque contribuyen a crear las condiciones para su superación y reanudar la acumulación. Para ello, el proceso de crisis debe depreciar los elementos de capital constante y reducir el precio de la fuerza de trabajo, lo que significa una disminución de la composición del capital y un incremento de la tasa de plusvalor.

En México, este proceso se visualiza a partir de la serie de la masa de beneficio a precios constantes, pero con ciertas peculiaridades. Destaca el hecho de que en nueve de los treinta y cuatro años del período la masa de plusvalía haya mostrado un retroceso, es decir, casi uno de cada tres. Los momentos críticos al respecto son 1976, 1982-1983, 1986, 1992-1993, 1995 y 2001-2002. Si nos centramos, por el contrario, en la masa de ganancia capitalista, en función de su importancia para la dinámica de la acumulación, se distinguen tres fases: i) la expansión de 1971-1981, con una TVA promedio de 5,58% pero con descensos en 1975-1976, no obstante compensados por una recuperación posterior en 1978-1981; ii) la crisis abierta a partir de 1982, que hasta 1993 ve la masa de plusvalor empresarial descender en 1983, 1986, 1989 y 1991-1993, así como se estanca en 1982 y 1985. En esta década existe una paralización general en el incremento de esta masa, con 1% de promedio en el ratio de crecimiento anual; iii) finalmente, en el último decenio 1994-2003 existe una recuperación parcial, pues el promedio anual de variación sólo alcanza 3,23%, poco más de la mitad que en el primer subperíodo, registra una caída en 2001 y se estanca en 2003.

En nuestra opinión, si se ha de elegir un momento para ubicar la aparición de la crisis económica en toda su extensión, sería 1982, verdadero punto de inflexión en el proceso de acumulación del capitalismo mexicano. Ciertamente, los factores de la crisis estaban presentes desde tiempo atrás, e incluso hicieron acto de presencia a mitad de la década de los setenta, ejemplificado en el descenso de 14,5% de la tasa de acumulación

en 1971 y la más profunda de 1975-1977, hasta 13%.¹ A pesar de ello, es a partir de 1982 cuando el comportamiento de las distintas variables se corresponde de forma clara con la crisis de acumulación, en función, principalmente, de las discrepancias entre las variables de la distribución y de las condiciones tecnológicas, el incremento del grado de uso y obsolescencia de los activos y su influencia sobre la TG_{AB} , la evolución de los salarios reales, así como el perfil del acervo de capital y la tasa de acumulación. En las dos décadas siguientes, los lapsos de crecimiento económico los caracterizamos como meras recuperaciones del producto, por una parte, derivados de la depreciación y destrucción de valores ocasionada en la crisis, y por otra, de la modificación de las pautas de apropiación de ganancia, lo que ejemplifica la fragilidad de las bases que sostienen estas expansiones.

En consecuencia, se ha justificado que la crisis se explica por la caída de la tasa de beneficio, la cual se hace sentir en toda su extensión cuando la masa de ganancia se estanca y se imposibilita continuar la dinámica de acumulación. Dos enseñanzas se han derivado de esta sentencia: i) en tanto los niveles de rentabilidad no recuperen los existentes a principios de los setenta, y que posibiliten la reanudación de la acumulación, persistirá la denominada crisis estructural, lo que revela el lugar central de nuestra variable objeto de estudio, la tasa de ganancia del capital; ii) la preeminencia de la esfera de la producción para el análisis económico, pues la crisis se explica por una creación insuficiente de plusvalía. Comprobamos, además, que ambas conclusiones son coherentes con la teoría económica marxista.

Siguiendo esta línea, otro aspecto que amerita atención alude a los escasos momentos en los cuales las series del plusvalor y el acervo de capital se incrementan simultáneamente. Si exceptuamos el subperíodo 1970-1982, y sin olvidar el estancamiento a mitad de década, sólo en el quinquenio 1996-2000 encontramos este movimiento paralelo. Sin embargo, en puridad, no constituye sino un mero repunte tras la crisis de finales de 1994, pues a partir de 2001 la masa de ganancia capitalista se vuelve a estancar. Hasta 1982, la caída de la rentabilidad se explicaba por la expansión relativamente superior del acervo de capital respecto la masa de ganancias, mientras que durante la fase de estancamiento de la magnitud del capital invertido en los ochenta, la rentabilidad promedio reproduce el movimiento del numerador, la ganancia, el cual se

¹ Un aspecto particular del período estudiado en México que apoya esta interpretación lo representa la cercanía en el tiempo de la caída de la masa de ganancia respecto del descenso de la cuota. En efecto, si el nivel de rentabilidad general cae en 1973, sólo dos (tres) años después hace lo propio la masa de ganancias empresarial (general).

colapsa con la recuperación parcial de aquel en los noventa y anuncia nuevos momentos críticos, como el de 1994-1995. Así pues, esta disfunción evidencia que la crisis sólo ha incidido sobre las condiciones relativas a la modalidad de apropiación de ganancia, no en el mecanismo de producción de plusvalor.

Este comportamiento ejemplifica la inestabilidad del período que analizamos y nos permite caracterizarlo como una “crisis estructural”, en el sentido de una ausencia en la recomposición de las condiciones de valorización del capital que permitiera iniciar una dinámica autosostenida de acumulación. Además, no sólo *refleja* el contexto macroeconómico, sino que contribuye a *explicarlo* debido a que permite interpretar lo que a la luz del PIB aparece como desaceleración del crecimiento: i) la emergencia de una crisis en 1975-1976, cuando las masas de ganancia capitalista y general muestran ya una TVA negativa, respectivamente; ii) los años inmediatamente anteriores a la crisis de 1994, ilustrando la fragilidad de la expansión de dicho sexenio y el desenlace ineludible si consideramos la no recuperación de la masa de ganancia.

* * *

La dinámica de la acumulación se refleja en la trayectoria de la mecanización del proceso productivo. En el análisis de Marx, la composición del capital es una variable esencial, pues preside la ley general de la acumulación de capital, constituye el fundamento de la caída tendencial de la tasa de beneficio, y por tanto, fuente de la crisis económica, así como representa la más alta expresión de la lucha de clases en el ámbito de la producción, lo que ha constituido uno de los aspectos enfatizados en la Tesis. La tendencia del cambio técnico hacia la mecanización se deriva del carácter mismo de la producción capitalista como producción de plusvalor. Además, la ley del valor impone esta misma tendencia mediante la competencia entre capitales, que rebaja los costos unitarios, es decir, la batalla de la competencia se efectúa mediante el abaratamiento de las mercancías.

Este proceso se ha contrastado en México con tres expresiones de la composición del capital, en función de las cuales se ha representado la tasa de ganancia. En primer lugar, la mecanización o composición técnica, verdadero fundamento de las composiciones en valor y materializada del capital. En virtud de que el grado social de productividad se expresa en el volumen relativo de medios de producción que el obrero convierte en producto en un tiempo dado, el incremento de la CTC es el mecanismo que permite mejorar los niveles de productividad.

En el período 1970-2003 experimenta un incremento destacado, pasando de 40 a 106 mil pesos por trabajador productivo, lo que equivale a 161% de aumento acumulado. Existen tres subperíodos en esta evolución: i) 1970-1983, con un incremento sostenido y una TVA promedio cercana a 5%; ii) 1983-1991, fase del estancamiento de la CTC, lo que apoya la relativización de la expansión inicial del sexenio de 1988-1994, más bien caracterizable como un mero repunte. No obstante, el alza de la composición técnica fundado en una expansión del acervo de capital fijo relativamente superior al empleo se limita básicamente al período 1970-1982. Posteriormente, es la paralización en el incremento del capital lo que detiene el alza del empleo; iii) en los años noventa se inicia una senda ascendente, pero que amerita algunas precisiones, ya que posee tasas menores a las de la década de los setenta y existe un retroceso en 1995-1998 tras la crisis de mitad de los noventa. En consecuencia, sólo en la primera subfase se puede afirmar que la trayectoria de la mecanización esté gobernada por la evolución alcista del acervo de capital.

En la década de los noventa, sin embargo, su evolución depende en cierta manera del comportamiento del empleo, es decir, de que los aumentos del acervo de capital no redunden en expansiones de la población trabajadora. Este rasgo, a nuestro juicio, es sintomático de la crisis económica subyacente de la economía mexicana. Las alzas de la CTC fundadas en retrocesos del empleo manifiestan una reducción de la utilización de la capacidad instalada propia de la necesaria reestructuración productiva. Y viceversa, los descensos originados en el incremento superior del trabajo evidencian los inevitables ajustes posteriores a los años de crisis abierta, cuando se aprovecha la capacidad instalada ociosa contratando trabajadores, lo que reduce o mantiene la CTC. Así, esta variable retrocede en 1977, 1984, 1987 y 1996-1997, y se incrementa menos de 1% en 1985, 1988-1989, 1991 y 1998, tras las crisis parciales de 1976, 1982-1983, 1986, el estancamiento de 1987-1988 (con la caída del VN en 1989) y el colapso de 1994-1995.

La trayectoria de la tasa de ganancia se ha vinculado a la mecanización especialmente en la primera parte del período, 1970-1986, manifestado en el paralelismo observado de TG y $1/CTC$. Posteriormente, la recuperación parcial de la rentabilidad en 1986-1990 se funda en el estancamiento de la CTC, cuando su inversa sólo desciende 0,67%, proceso que, como se ha argumentado, no puede ser sino meramente coyuntural en el contexto de la producción capitalista.

En segundo lugar, la composición en valor. Esta categoría es esencial puesto que, al introducir el flujo de capital variable, forma parte directa de la fórmula de la cuota de beneficio junto con la tasa de plusvalía. Por esta misma razón, la dependencia de esta fracción del capital exige relativizar las conclusiones como indicador de las condiciones tecnológicas. El aspecto más destacado en su trayectoria radica en la extraordinaria expansión acontecida. Si tomamos 1970 como referencia en el índice, en 2003 llega a un nivel de 252, sólo superado ligeramente en 1995 y 1996. Por otra parte, esta evolución alcista a lo largo del período no es homogénea, sino que se circunscribe principalmente a 4 de los 34 años de nuestra serie, en ausencia de los cuales hubiese retrocedido 0,04%. A su vez, estos momentos de expansión coinciden con los años críticos de la economía mexicana, pues en 1982, 1983, 1986 y 1995, las TVA llegan a niveles excepcionalmente elevados de 20, 33, 17 y 39% respectivamente, a los cuales cabría añadir el aumento de 11% registrado en 1977.

En estos momentos de contracción del producto total el peso mexicano se devalúa extraordinariamente, con lo que se constata que la trayectoria de la CVC está estrechamente condicionada por el tipo de cambio. Si hasta la devaluación de 1976 el tipo fijo se erigió en un factor que contrarrestaba el alza de la composición en valor y, por extensión, la caída de la tasa de ganancia, las sucesivas devaluaciones posteriores implicaron un encarecimiento de las importaciones de los elementos del capital constante, de los cuales México muestra una elevada dependencia. En esta cuestión, el carácter subdesarrollado de la economía muestra su pertinencia de cara al análisis concreto. Sin embargo, sólo es contradictorio en apariencia con la exposición abstracta del surgimiento y funcionalidad de la crisis en la economía capitalista, pues evidencia únicamente su carácter en una porción del sistema capitalista mundial caracterizado por su dependencia exterior, lo que alude a los conceptos de *modo de producción y formación social*. En México, la teórica incidencia de la crisis en la depreciación de los elementos del capital constante y variable está ausente para el primero de ellos, más aún, contribuye en el sentido opuesto, lo que implica una presión adicional en el alcance de la depreciación del segundo, esto es, sobre la fuerza de trabajo.

Como corolario, en este período existe una estrecha relación entre la evolución de la TG y la inversa de la CVC. Hasta 1982, el índice relativo de la tasa de ganancia es inferior a 1/CVC, pero posteriormente ambas series poseen un comportamiento paralelo con una cierta recuperación de la rentabilidad, lo que revela la incidencia de la

distribución de la renta antes y después de este año. Por tanto, las profundas oscilaciones de la CVC han ejercido una influencia decisiva sobre el curso general de la rentabilidad. Los breves ciclos de aumento de la tasa de beneficio se han producido cuando la CVC se mantiene estancada y la tasa de plusvalor es capaz de condicionarla sólo de forma coyuntural, como el lapso 1984-1985, o paralelamente al descenso momentáneo de la CVC en 1986-1990, 1996-1997 y 1999-2000, en general inferiores a 3% anual. Este estancamiento no es un rasgo consustancial del proceso de acumulación, sino producto de la política cambiaria, que define simplemente un alza “a saltos” y no homogéneo en el tiempo.

Por último, la tercera expresión de la tasa de ganancia es la composición materializada del capital. Al contrario que la CVC, no se ve influenciada por la distribución del ingreso entre capital y trabajo, y equivale a la inversa de la productividad del capital. En este sentido, el fundamento de la demostración de la caída tendencial de la tasa de beneficio radica precisamente en la imposibilidad de que el valor nuevo creado pueda compensar los incrementos del acervo de capital, es decir, en un descenso de la productividad del capital.

La evolución de la CMC es ascendente en el período, desde un nivel de 1,39 hasta 2,34, con 69% de variación acumulada y un máximo de 2,51 en 1995. Este aumento equivale a un descenso de la productividad del capital de 40%, que si bien aumenta inicialmente 5% en 1970-1973, experimenta una caída de 47% hasta 1986. A pesar de la recuperación posterior, cuando en 1991 llega a 71% del nivel de 1970, y de las oscilaciones posteriores hasta 2003, su movimiento está presidido por una tendencia descendente. Esta caída de la productividad del capital significa que, en el transcurso de los años, se requiere progresivamente una mayor cantidad de desembolso de capital para obtener una unidad de producto. Además, su trayectoria evidencia un estrecho paralelismo con la tasa de beneficio general. Por tanto, en última instancia, la evolución de la rentabilidad viene determinada en su evolución por el comportamiento de la productividad del capital, y por extensión, por el proceso de mecanización y aumento de la composición del capital de la economía mexicana.

* * *

La expresión de la productividad del capital se puede descomponer en sus determinantes fundamentales, la productividad laboral y la CTC. El grado de discrepancia que exista entre estos aumentos es un aspecto esencial que se manifiesta en la posibilidad

de limitar el descenso del nivel máximo de rentabilidad. En primer lugar, la productividad del trabajo en este período muestra un ligero aumento, caracterizable más bien como un cuasi-estancamiento, ya que el alza global solamente alcanza 57%, frente a 161% de la CTC. La fase de mayor expansión es 1970-1981, con 29% acumulado y una TVA promedio de 2,43%, pero se concentra básicamente en 1971-1974 y 1978-1979. Posteriormente, no cabe referirse realmente a fases de auge, pues ni siquiera existe un aumento sostenido por más de dos años. Si consideramos el subperíodo 1983-2000, el incremento anual promedio se limita a 1,70%, pero caracterizado por diversos retrocesos y un desplome en los últimos años de la serie.

En relación a la CTC, la productividad laboral posee una evolución relativa con índices sistemáticamente inferiores. Únicamente hasta 1973 el aumento de la CTC redunda en avances comparables de la productividad, lo que permite incluso un cierto aumento de la productividad del capital. Pero globalmente, en las fases en las cuales la CTC muestra niveles importantes de crecimiento, la productividad del capital desciende ineludiblemente. La recuperación de ésta en 1986-1992 se debe a la confluencia de varios factores: una ralentización del ritmo de progreso de la mecanización, cierto incremento de la productividad laboral y una influencia positiva del ratio de precios relativos. En cualquier caso, revela el carácter efímero de la recuperación tras la crisis abrupta de la primera mitad de los ochenta, pues en cuanto la CTC vuelve a incrementarse a partir de 1992, la productividad del capital sólo puede aumentar de nuevo tras la crisis de 1994-1995 y la paralización de la CTC por la utilización de capacidad ociosa.²

Este limitado avance de la productividad en *relación y pese* a la extraordinaria expansión de la mecanización constituye uno de los problemas fundamentales que presenta la economía mexicana. Su corolario es el descenso de la productividad del capital, lo que implica una caída de la *tasa de ganancia máxima*. Que se materialice o no en un descenso de la *tasa efectiva* depende del alcance de la reestructuración del patrón de distribución del ingreso, esto es, que pueda compensar el descenso del valor nuevo en

² Téngase en cuenta que la adecuada interpretación de la relación entre la CTC y la productividad laboral y la discrepancia que se ha detectado exige considerar que la crisis origina caídas en la tasa de utilización de la capacidad instalada, pues es el nivel de empleo la variable de ajuste en el corto plazo. Así, en las crisis de 1982-1983 y 1995 se constatan incrementos de la CTC simultáneos a descensos del índice de la productividad, debido al despido de trabajadores; y posteriormente, la productividad laboral aumenta sin que lo haga la CTC, ante la contratación de obreros y la disminución de los niveles de capacidad ociosa en las empresas. Así pues, esta cuestión debe modelar parcialmente la asimetría entre la mecanización y la eficiencia productiva.

relación al acervo de capital invertido. Habida cuenta del comportamiento de la productividad, existe una base objetiva, por tanto, para una profunda reestructuración a la baja de los salarios reales que compensara esta discrepancia entre la mecanización y la productividad lograda.

En conclusión, el exhaustivo análisis por las diferentes expresiones del proceso de la mecanización evidencia la estrecha correlación entre la caída de la rentabilidad y la composición del capital, especialmente en el subperíodo 1970-1986.

* * *

En el análisis marxista, la distribución del ingreso se estudia a partir de la categoría de la tasa de plusvalía, que representa un índice de la distribución primaria de la renta en el ámbito de la producción capitalista. La capacidad de incrementar la tasa de plusvalor conforma la posibilidad de mitigar la caída tendencial de la tasa de ganancia. No obstante, se topa con límites fundados en la ley del valor, esto es, en el trabajo vivo como fuente del valor y el excedente, lo que muestra la importancia de la ley del valor en el estudio de los fenómenos concretos del proceso de acumulación con el fin de desvelar los límites objetivos del capital.

La dinámica de acumulación determina las pautas de la distribución, o lo que es lo mismo, sólo cabe entender la evolución de ésta desde los rasgos esenciales del contexto de la acumulación de capital. En este sentido, se ha enfatizado que la teoría marxista del salario plantea que su evolución se supedita a posibilitar la dinámica de acumulación en una escala acrecentada. Aun más, hemos justificado incluso que la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia es independiente (del incremento) de la tasa de plusvalor en virtud de estos límites infranqueables, si bien el descenso del salario por debajo de su valor en la época de crisis constituye una de las contratendencias esenciales a dicha ley. En consecuencia, la tendencia descendente de la rentabilidad del capital no se deriva de las modalidades de reparto del producto entre capital y trabajo (frente a las escuelas del subconsumo o la presión salarial) o entre capitales (la expansión de las actividades improductivas). Esto último lo constatamos con la comparación efectuada en la trayectoria de las tasas de plusvalor general y capitalista, por lo que los procesos de distribución del ingreso entre tales ámbitos no altera la pauta de distribución primaria fundamental. Su corolario, como expresamos, supone una evolución paralela de las cuotas de ganancia estimadas.

En nuestro período analizado de la economía de México resalta la expansión de la tasa de plusvalor, en consonancia con el planteamiento de Marx. De 1,52 en 1970, en 2003 se sitúa en 2,77, 81% acumulado, y si se tiene en cuenta el subperíodo 1976-2003, el incremento ascendería a 134%. Esta evolución tiene tres fases: i) una caída inicial de 23% en 1970-1976, llegando a su mínimo; ii) una recuperación en 1976-1990, con un aumento de 119%, iii) finalmente, en 1990-2003 su movimiento se caracteriza por diversas oscilaciones sobre el nivel de 1990, descenso en 1990-1993, incremento en 1993-1996, otra disminución hasta 1999 y alza en los tres últimos años.

Al igual que sucede con la CVC, la trayectoria alcista de la tasa de plusvalía no es sostenida en el tiempo. A partir de 1982 su aumento se produce en los años de (post)estancamiento: 24,8 y 18,7% en 1983 y 1995, y 11, 13 y 12% en 1984, 1987 y 1996, respectivamente, lo que compensa la incapacidad de incrementarse en las fases de expansión del producto (1991-1994 y 1997-2000). Por tanto, esta dinámica errática ejemplifica la ausencia de un proceso de acumulación álgido en México y anuncia la regresividad de su mecanismo de incremento del excedente.

La forma peculiar como la crisis se manifiesta en una economía dependiente como la mexicana, encareciendo las importaciones de medios de producción, significa una presión adicional sobre la distribución más regresiva del ingreso. Además, teniendo en cuenta que este ratio depende positivamente de la productividad laboral y negativamente de los salarios reales, y comprobado el deficiente comportamiento de la fuerza productiva social, la tasa de plusvalor ha requerido la caída del poder adquisitivo obrero. En conclusión, de la propia configuración estructural de la economía mexicana se ha podido justificar la funcionalidad del reajuste salarial en detrimento del trabajo.

Las fases en la evolución del salario real son una consecuencia de la periodización llevada a cabo en la acumulación de capital y sus categorías propias: i) aumento en 1970-1981 de 52% y promedio anual de 4%, aun con caídas efímeras en 1977 y 1980; ii) descenso abrupto de 42% en el sexenio siguiente, llegando a un promedio de 7,37%; iii) dinámica fluctuante posteriormente: recuperación en 1988-1994 con un promedio anual de 3,69%, descenso promedio de hasta 10,53% en 1994-1996, y repunte en 1996-2003, pero cuya TVA media se limita a 2,4%. Como se aprecia, los períodos de ascenso del poder adquisitivo se han reducido en *tiempo* y en *intensidad*, por lo que una crisis puntual ha podido compensar el alza experimentado en un período mayor. Así, la profunda caída

salarial producida en las fases de crisis de 1982-1988 y de mitad de los noventa (1995-1996), origina una ruptura que da lugar a la expansión del margen sobre salarios.³

Por consiguiente, uno de los rasgos clarificadores encontrados ha sido la relación entre la tasa de plusvalía y la evolución salarial, o dicho de otra forma, la dependencia de la primera en la regresión de las remuneraciones. Sólo en 1976-1981, y posteriormente en el bienio 1988-1990, el ascenso del ratio de explotación es simultáneo a un aumento del poder adquisitivo. Esta estrecha vinculación se ha hecho patente principalmente en 1981-1999, pues en los últimos años de la serie la recuperación de los salarios es paralela al estancamiento de la tasa de plusvalía.

Precisamente, esta dependencia supone una limitación a su expansión, lo que conlleva diversas consecuencias en la dinámica de la tasa de ganancia. El aumento de la mecanización se justifica por la posibilidad de crear una brecha entre la productividad acrecentada y el salario del trabajador. Esta discrepancia está en la base del concepto marxiano de la pauperización obrera, esto es, de la caída progresiva del salario relativo. En tanto el margen de la productividad respecto de los salarios pueda compensar la creciente composición técnica, se evitará el descenso de la cuota de ganancia efectiva. Como se aprecia, es aquí donde se ubica el lugar analítico de la distribución del ingreso, pues este descenso de los salarios puede compensar un incremento relativo menor de la productividad respecto de la CTC, lo que significaba, como se expuso, una caída de la productividad del capital, y por extensión, de la tasa de beneficio máxima.

No obstante, se ha constatado que la caída de los salarios reales no ha podido impulsar el margen sobre salarios en el grado suficiente que exigía la expansión de la mecanización. Así pues, el alza de la composición del capital constituye la fuente de la crisis de rentabilidad de la economía mexicana, ya que dicho margen sólo ha incidido sobre las oscilaciones coyunturales de la tasa de ganancia, no sobre la tendencia subyacente. El período de recuperación de la misma coincide con el estancamiento de la CTC, fundado a su vez en el del acervo de capital. Por tanto, incidimos en el carácter efímero de esta recuperación, demostrándose a su vez que la tendencia básica de la economía mexicana, como economía basada en la producción capitalista, radica en el incremento del grado de mecanización.

³ No obstante se ha explicitado que esta periodización introducía un sesgo en el análisis. Si se considera el lapso 1983-1994, el aumento de la productividad de 19% coincide con un descenso de 4% en los salarios.

La dependencia de los aumentos del ratio de explotación respecto de la caída del salario real, o mecanismo de la plusvalía absoluta, lleva a que no se pueda limitar el ascenso de la CVC. Esta categoría depende directamente de la CTC e inversamente de la cantidad de salario a pagar por unidad de capital, la cual debe descender con el progreso de la productividad y lograr que la expansión de la mecanización no implique un incremento paralelo de la composición en valor. Sin embargo, dicho ratio no ha mostrado la tendencia descendente que se le supone, pues apenas ha disminuido 8% en todo el período, mostrando un perfil oscilatorio. Si en general las TVA son negativas, presenta una serie de aumentos localizados principalmente en 1977, 1982-1983, 1986 y 1995, entre 11 y 33%, que los compensan. Esta dinámica, pues, es la que moldea la peculiar evolución de la CVC. La incapacidad de la fuerza productiva por reducir los requerimientos salariales por unidad de capital ha ocasionado que la CVC y la CTC muestren tasas de incremento global similares, de 162 y 152% respectivamente, lo que impide que el alza de la tasa de plusvalor pudiera revertir la trayectoria de la CVC. El patrón de distribución del ingreso se ha limitado a incidir sobre sus movimientos coyunturales, y al aumentar la tasa de plusvalor 116% en 1981-1997 ha logrado que la cuota de ganancia redujera su ritmo descendente global respecto de 1/CVC.

Este aspecto se puede apreciar asimismo en la relación entre la CMC y la CVC. En 1973-1981 la serie en índices base 100 de la CMC se encuentra por encima de la composición en valor, mientras que a partir de 1982 el perfil paralelo de ambas variables contiene a la CMC sistemáticamente en niveles inferiores, lo que revela la incidencia de la distribución factorial del valor nuevo. Por otra parte, de la misma forma que la tasa de plusvalor, la función de la participación de los beneficios en el ingreso total se ha limitado a amortiguar el descenso de la rentabilidad en un contexto de alza de la CMC (caída de la productividad del capital). La reestructuración del patrón de distribución sólo define las fluctuaciones de corto plazo, por lo que no puede determinar la senda global condicionada por la composición y la productividad del capital.

La crisis económica, por tanto, no ha desempeñado el papel que le corresponde en relación al acervo de capital, incrementándose extraordinariamente la CVC, lo cual presiona sobre el ámbito de la distribución exigiendo una reestructuración intensa del patrón de distribución del ingreso. Expresado de otra forma, las contratendencias a la crisis de rentabilidad se han limitado al ámbito distributivo, lo que revela la imposibilidad de esperar una recuperación futura sobre tales bases. Ello inhabilita el surgimiento de una

onda larga expansiva, debido tanto a la dinámica de la productividad como a las condiciones que permiten incrementar la dotación de medios de producción por trabajador. En estos términos, se hace patente la funcionalidad estructural de la regresión salarial en relación a las necesidades de enriquecimiento del capital. Asimismo, se adivina el resultado obligado, el advenimiento de nuevas crisis parcialmente saneadoras del bloqueo a la acumulación, como ha sucedido en los años ochenta y noventa, y muy probablemente persistan en el futuro inmediato.

APÉNDICE

- LA PRODUCCIÓN MERCANTIL NO CAPITALISTA. PROBLEMAS EN LA ESTIMACIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA
- ESTIMACIÓN DEL PLUSVALOR GENERAL
- PLUSVALOR EMPRESARIAL O CAPITALISTA
- NOTAS SOBRE LA CONSOLIDACIÓN DE SERIES
- EL PERSONAL OCUPADO REMUNERADO
- MEDIDAS DE CATEGORÍAS MARXISTAS EN MÉXICO

A.1. LA PRODUCCIÓN MERCANTIL NO CAPITALISTA. PROBLEMAS EN LA ESTIMACIÓN DEL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Existen serias dificultades para la estimación de una serie consistente del valor creado por el trabajo por cuenta propia (TPCP) en el período 1970-2003, lo que se caracteriza como el valor no capitalista. Obviamente, aumentan conforme nos alejamos en el tiempo, pues hasta 1988, cuando aparece la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), es sumamente problemático realizar cálculos fidedignos. Previamente, la única fuente radica en los Censos de Población, que analizamos a continuación.

A.1.1. LOS CENSOS DE POBLACIÓN

En el lapso 1970-1988 nos tenemos que centrar en la información de los Censos Generales de Población y Vivienda (CGPV), elaborados con una periodicidad decenal desde 1970 a 2000.¹ El IX CGPV de 1970 proporciona datos del TPCP y fue uno de los mejores Censos elaborados en México (García, 1988: 63), a pesar de lo cual presenta algunos inconvenientes: i) la desagregación es por gran división, lo que obligaría a realizar supuestos adyacentes; y ii) parece ser que proporcionó una baja estimación de la población económicamente activa (PEA), y dentro de este segmento, los más afectados negativamente fueron los trabajadores no asalariados y la fuerza de trabajo femenina, así como la rama del comercio, donde precisamente se concentra gran parte del TPCP (García, 1994: 580).

Por el contrario, el siguiente CGPV de 1980 no es en absoluto fiable.² Diversos cambios administrativos hicieron que personal con poca experiencia estuviera a su frente, con lo cual “el diseño final del cuestionario refleja falta de claridad de objetivos y conocimiento poco acabado de la realidad ocupacional del país.” (García, 1994: 585n) Las preguntas destinadas a captar las actividades económicas de la PEA se refieren a la semana anterior al levantamiento para evitar la dificultad de recordar e identificar situaciones que hayan ocurrido demasiado tiempo atrás, y con el fin de captar la magnitud del desempleo abierto (Rendón & Salas, 1986: 297). Pero este procedimiento adolece de una serie de inconvenientes.

En la medida en que las distintas actividades económicas estén sujetas a variaciones estacionales a lo largo del año, la elección de un período de referencia menor a ese lapso dará como consecuencia que, tanto el nivel de actividad como la estructura ocupacional captadas, presenten sesgos originados en las características de estacionalidad propias de ese período (...) Se abre la posibilidad de incluir en la PEA a trabajadores ocasionales que durante la semana de referencia hayan realizado alguna actividad económica, aun cuando ésta no sea su condición de actividad habitual. (Rendón & Salas, 1986: 297)

¹ Además, considérese que cada uno hace referencia al año anterior, por lo que el CGPV de 1970 presenta datos para 1969, por lo que incluso para el primer año de la serie se ha de extrapolar.

² Consúltense las críticas formuladas por García (1988; 1994), que seguimos en gran medida en este apartado.

El tipo de preguntas formuladas es objeto asimismo de profundas críticas por los estudiosos.³ Rendón y Salas afirman que en el cuestionario mismo “parece ubicarse el origen de varias irregularidades que presentan los resultados,” (Ibíd.: 293) ya que “la manera en que están elaboradas tales preguntas hace sospechar que muchas personas que no producían bienes y servicios para el mercado respondieron que sí trabajaban.” (Ibíd.: 300) Como resultado, presentó problemas en la captación de la población activa y sobreestimó el volumen de fuerza de trabajo, sobre todo en el sector agrario,⁴ por lo que estos autores señalan que “el incremento que resulta de comparar la PEA que reporta el censo de 1980 con la correspondiente al censo de 1970, es a todas luces inexplicable.” (Ibíd.: 292) En concreto, destacan que “del inusitado aumento que registran tanto la PEA femenina como el grupo de los trabajadores familiares no remunerados se infiere que se incluyó en la PEA a personas que no participaron efectivamente en la actividad económica, o bien que lo hicieron de forma marginal o esporádica,” (Ibíd.: 293) y que “el monto de trabajadores familiares no remunerados incluidos en la PEA varía considerablemente a consecuencia de los cambios de criterio para su captación.” (Ibíd.: 300-301) A su vez, llevó a que una parte de la PEA cuantificada en exceso permaneciera en el rubro de información insuficientemente especificada por rama de actividad, ocupación, etc.⁵

Por otra parte, el XI CGPV de 1990 se propuso evitar los problemas del censo anterior, pretendiendo captar a las personas que realmente estuviesen involucradas en la actividad económica. Debido a esta razón, se formuló de una forma muy restringida, con lo cual tampoco está exento de críticas. Una analista del tema como García (1994: 579) alude a “las deficiencias que presenta en este sentido el Censo de población de 1990 en comparación con las encuestas sociodemográficas realizadas alrededor de la misma fecha.” Puede asegurarse, en efecto, que los resultados que obtiene son más bajos de lo esperado.⁶

A.1.2. LAS ENCUESTAS DE EMPLEO

La principal encuesta de empleo es la ENE, que apareció en 1988, pero no es la única. Para sustituir la información estadística del X CGPV de 1980 se dispone de la Encuesta Continua sobre Ocupación (ECSO), con datos correspondientes al primer trimestre de 1979. Es una encuesta de hogares realizada por personal especializado cuyo objetivo explícito “es obtener información sobre la oferta de mano de

³ Corona (1991: 37) apunta, en relación al concepto de residencia habitual implementado, y diferente a los restantes censos, que en el X CGPV de 1980 “se utilizó una definición de residencia habitual de difícil aplicación, con problemas para abarcar todos los casos y con la tendencia a provocar sobre o subestimaciones de población en las zonas fuertemente afectadas por el fenómeno migratorio, en particular donde ocurren desplazamientos temporales, como la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM), las ciudades de la frontera norte o las áreas rurales caracterizadas por recibir o enviar trabajadores agrícolas.” Por tanto, concluye sosteniendo que muy probablemente los datos del X CGPV contienen inexactitudes en cuanto a la distribución geográfica de los habitantes.

⁴ García (1988: 71) señala que es muy probable que, dada las preguntas censales, muchas mujeres dedicadas a las tareas domésticas en la unidad campesina se hayan clasificado como activas.

⁵ El número de trabajadores con una ocupación insuficientemente especificada es evidentemente demasiado elevado, 6,55 millones, lo que representa 30% de la PEA. Una posibilidad metodológica sería utilizar una corrección de esos datos. Rendón & Salas (1986: 303-309) proporcionan datos ajustados de la PEA registrada en este Censo, por lo que se podrían aplicar los porcentajes (erróneos) de TPCP del CGPV a estos datos corregidos, lo que tampoco nos exime de un cierto sesgo en la medida.

⁶ García, op. cit.: 586.

obra.” (ECSO, 1980: 8) A diferencia de dicho CGPV, “en diversas ocasiones se ha probado que este tipo de fuente registra mejor diversos sectores de la población activa, como son las mujeres o los jóvenes, o los trabajadores por cuenta propia en general que muchas veces desempeñan su trabajo a tiempo parcial, o aun en condiciones de clandestinidad.” (García, 1989: 451) Corrige el error de este censo en cuanto a la ocupación insuficientemente especificada, ya que minimiza su magnitud hasta cerca de 100 mil personas, pero la desagregación es igualmente por Gran División.

En 1983 se efectuó la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), pero únicamente cubría 16 ciudades. Obviamente, la limitada cobertura geográfica la convierte en una fuente pésima y por ello descartable para nuestros objetivos. Para 1988 tenemos ya la ENE, basada en el cuestionario y la experiencia acumulada en la ENEU y algunas encuestas rurales de ocupación. La ENE capta un mayor número de TPCP, lo que en opinión de García (1994: 596) “es el resultado de un instrumento de recolección de información que favorece una mejor captación de este tipo de trabajadores.” En su cuestionario se hacen preguntas específicas para identificar al entrevistado como inactivo o activo en sus diferentes modalidades, que difiere de lo realizado en la ECSO, donde el entrevistado tenía mayor margen de maniobra para autoidentificarse en uno de tales grupos.⁷ De todas formas, García señala que “para las poblaciones menores de 100.000 habitantes, la ENE emplea un cuestionario especial, menos probado, bastante denso y difícil de seguir, especialmente en lo que respecta a la captación de las actividades agrícolas.” (Ibíd.: 591)

A.1.3. LA PRODUCCIÓN NO CAPITALISTA EN EL ÁMBITO AGRARIO

Resulta evidente que las múltiples dificultades que entraña estimar el VNC en el conjunto de la economía adquieren un grado superlativo en lo que se refiere a las cuatro ramas de la Gran División I, el sector agropecuario. En muchas ocasiones resulta sumamente complicado establecer los límites conceptuales en la situación concreta debido a la variación en el tiempo de ocupaciones según las propias exigencias del campo, la simultaneidad de labores, y por consiguiente, de figuras ocupacionales, etc. En estas ramas, las discrepancias entre los Censos y las Encuestas, en verdad comunes a toda la economía, alcanzan un grado excesivamente elevado.

Se ha de destacar que a menudo la posición en el empleo depende de los tiempos de la encuesta. Para los productores agropecuarios que desempeñan varias actividades, la ocupación que finalmente venga expresada en las estadísticas dependerá del momento en el que se realice la investigación. En cuanto a la ENE, un problema que incide en mayor medida es el sistema de codificación para identificar a un empleador, basado en si ocupa o no trabajo asalariado (o por alguna paga) para realizar las labores del campo. Sin embargo, cabe emplear a trabajadores en ciertas etapas del proceso productivo sin que el productor se convierta en “empresario” capitalista. Se debe tener en cuenta que la misma ENE afirma que más del 80% del total de los teóricos empleadores agropecuarios

⁷ Según declara García “de esta suerte, el número y fraseo de las preguntas, así como la libertad que se deja al individuo al estructurar el cuestionario para autoidentificarse como persona activa o inactiva, pueden afectar el volumen y características de la fuerza de trabajo que se registre”. (Ibíd.: 584)

no emplea trabajadores de forma permanente, por lo que se trata en muchos casos de pequeños productores que pudieran ser ubicados mejor como TPCP (García, 1994: 598).⁸

A.1.4. OTRAS FUENTES ESTADÍSTICAS

Restan por analizar dos fuentes estadísticas que podrían servir para la medida del VNC. En primer lugar, las Cuentas por Sectores Institucionales (CSI) ofrecen una medida próxima a nuestro VNC que denominan “ingreso mixto”. Es una expresión que registra el saldo contable de la cuenta de producción de un subconjunto de empresas que no están constituidas como sociedades de capital, ya que son de propiedad de los miembros del hogar, en las que los propietarios pueden trabajar en forma autónoma.

Esta opción la hemos descartado por varias razones: i) se centra en la forma jurídica del establecimiento empresarial, lo que conduce en nuestra opinión a una sobreestimación del VNC como equivalente del ingreso mixto.⁹ Creemos que en México un gran número de unidades capitalistas no revisten esta forma legal pero en ningún caso debe considerarse su valor agregado como parte del circuito del ingreso no capitalista, es decir, existe un alto número de unidades que cumplen formalmente con los requisitos de producción capitalista aunque legalmente no se constituyan en sociedad o no emitan estados contables según la normativa vigente; ii) en el SCN el concepto de trabajador autónomo que percibe el ingreso mixto abarca dos clases de productores, los que tienen empleados remunerados y se denominan empleadores, y los restantes que carecen de ellos y se definen como trabajadores por cuenta propia (SCN, 1998-2003: 23). Por tanto, mezcla realidades conceptualmente diferentes, en virtud de lo cual no es válido como índice del ingreso del TPCP; iii) el limitado horizonte temporal. Las CSI se publican únicamente desde 1993, lo que introduciría un grave problema para vincular estos datos con los 23 años anteriores, pues constituyen dos terceras partes del lapso temporal que abarca la investigación, sin posibilidad de lograr una información estadística adecuada; iv) desagregación insuficiente y diferente a la fuente estadística sobre la que basamos el grueso de nuestra investigación, el SCN, así como para nuestra distinción entre trabajo productivo e improductivo.¹⁰ En este caso, hubiéramos debido elaborar una serie de supuestos para atribuir una parte del monto a determinadas actividades para deducirlas del VN.

Por todo lo dicho, la categoría de ingreso mixto rebasa ampliamente la medida apropiada del excedente de la PMNC desde la óptica marxista.¹¹ Pensamos que el criterio seguido por las cuentas

⁸ Quien señala que la mitad de los empleadores ganaba menos de dos salarios mínimos en 1991. Así, podría ser que un millón de personas no sean empleadores y sí TPCP.

⁹ Como señalan Shaikh & Tonak (1994: 186) “la adscripción legal de estas empresas no las convierte en no capitalistas. Tampoco hay una razón que no conduzca a pensar que la mayoría de las empresas no constituidas en la agricultura, la construcción y los servicios sean sin ánimo de lucro.” Puede consultarse además la crítica de Cámara (2003: 217).

¹⁰ Según reconoce Martínez González (2005: 112) “sin dicha desagregación, lo único que se puede hacer es un ajuste de los datos de SCN con base en las CNSI [las Cuentas por Sectores Institucionales], en lo que se refiere al ingreso de los trabajadores autónomos.”

¹¹ Por ejemplo, de acuerdo a las CSI, el ingreso mixto representa en promedio 40% del excedente de explotación y la cuarta parte del valor agregado total, cifra que nos parece a todas luces excesiva.

oficiales para delimitar esta partida no se corresponde con nuestro concepto de producción mercantil no capitalista, pues los preceptos son diametralmente diferentes.

Otra posibilidad para llevar a cabo la estimación del ingreso autónomo es utilizando la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), en consonancia con la metodología de Martínez González (2005). No obstante, esta misma autora reconoce las deficiencias que presenta.

Las ENIGH se han publicado de forma discontinua en los últimos años y sus conceptos no han sido siempre los mismos; tienen problemas de subregistro de los ingresos de los hogares debido tanto a subdeclaraciones en las entrevistas y a truncamiento de datos de los estratos más pobres y más ricos causados por procedimientos de muestreo y, lo que es peor, no hay consenso sobre el mejor método para ajustar los datos a cuentas nacionales. (Martínez González, 2005: 112)

Por estas insuficiencias, esta autora desaconseja el uso de estas encuestas, como así hemos seguido en la investigación.

A.1.5. VALORACIONES SOBRE LA MEDIDA DEL VALOR NO CAPITALISTA

Un problema que observamos con esta vía metodológica es la necesidad de simultanear diversas fuentes, los CGPV y las diversas Encuestas de empleo. En una cuestión como la del mercado de la fuerza de trabajo, y fundamentalmente en referencia al TPCP, sobre lo que se ofrecen datos tan dispares y en lo que existe una carencia generalizada de análisis estadístico en la periferia subdesarrollada, consideramos que constituye un camino con demasiados obstáculos.

Al respecto, García (1994: 584) señala que en México la cuantificación del TPCP varía en gran medida según la manera como se investiga este peculiar trabajo, y además “el criterio de las 15 horas para los no remunerados estuvo vigente hasta finales de los años setenta.” Sin embargo, como muchos trabajaban a tiempo parcial, de manera esporádica, o dentro de pequeños establecimientos familiares, normalmente no consideran trabajo las tareas que realizaban. La conclusión de esta autora es que “una encuesta de ocupación siempre permitirá conocer de mejor manera este universo de los trabajadores por cuenta propia.” (Ibíd.: 596)

Estas encuestas cuentan con personal especializado para captar la realidad del TPCP, lo que constituye una exigencia importante puesto que muchos individuos no desean dar a conocer su estatus laboral. El Censo, en cambio, es un ejercicio masivo, con un cuestionario restringido y puesto en práctica por encuestadores no profesionales, que no pueden recibir un entrenamiento prolongado.¹² Su objetivo, por otra parte, tampoco es investigar exhaustivamente el número de TPCP, por lo que se subestiman sistemáticamente los datos. No obstante, lamentablemente durante más de la primera mitad de nuestro período no contamos con esta información, mas que simultaneando diversas fuentes y extrapolando en períodos que entendemos resultan excesivamente elevados dada la cobertura temporal de nuestra investigación.

Otro problema añadido es la atribución de un ingreso promedio al TPCP. Al contrario que en ciertas economías desarrolladas, no cabe asumir a priori la misma percepción que un trabajador

¹² García, op. cit.: 597.

asalariado. Estas actividades representan en gran medida una salida para quienes no pueden insertarse en el mercado laboral “formal”, si bien es cierto que constituye un grupo con una vasta heterogeneidad que impide sostener juicios acabados y simplificados. Dada esta variedad, la asignación de un ingreso medio puede ser objeto de muchos cuestionamientos.¹³

En virtud de todo lo expuesto, se ha optado por el procedimiento alternativo inspirado en el trabajo de Mariña & Moseley (2001), ya que consideramos que minimiza los errores de la estimación y resulta plenamente operativo desde nuestra perspectiva teórica.

A.2. ESTIMACIÓN DEL PLUSVALOR GENERAL

En este punto vamos a analizar las partidas constitutivas del numerador de la tasa general de ganancia, la masa de plusvalía o beneficio generado en la economía de México, como son los excedentes de las ramas productivas (EXC_p), los intereses (pv_{int}), las percepciones de los trabajadores improductivos de las ramas productivas (RA_{UPL}) y el valor de la producción del ámbito comercial productivo capitalista (VP_c).¹⁴ La plusvalía general se representa, por tanto, con la siguiente fórmula:

$$pv = \sum (EXC_p + pv_{int} + RA_{UPL} + VP_c)$$

A.2.1. EXCEDENTES DE LAS RAMAS PRODUCTIVAS

Uno de los componentes esenciales del plusvalor está compuesto por los excedentes (EXC) de las ramas productivas (p). Estas partidas incluyen la ganancia bruta (EBO) y los pagos de impuestos netos (Tn). Cierta fracción del monto del EBO lo descontaremos posteriormente, pues no nos interesa el excedente bruto sino el neto, una vez deducido el CCF, así como se deberá deducir el ingreso que en realidad pertenece a la producción mercantil no capitalista.

$$EXC_p = \sum_p (EBO_p + Tn_p - CCF_p - VNC_p)$$

En lo que se refiere a la imposición neta, la contabilización a precios básicos de la serie 1988-2003 incluye los OIP pero no así los TaP. Los primeros se presentan desagregados a nivel de rama, mientras que los segundos se presentan de forma agregada para el total de la economía. La estimación de la plusvalía exige restituir estas regalías de los sectores primarios al excedente, por lo que el monto de los TaP debe ser desagregado entre las distintas ramas de la economía para incluir los impuestos que afectan a las ramas de producción.¹⁵

¹³ En las ENE existe información sobre estratos de ingreso del TPCP en función del porcentaje que representa respecto del salario mínimo, lo que constituiría la mejor opción en este caso, si bien esta información no está desagregada por sectores económicos.

¹⁴ En este apartado hemos renunciado a incluir cuadros explicativos sobre la correspondencia entre las categorías de la contabilidad convencional y de la teoría marxista porque se puede consultar al respecto la obra de Shaikh & Tonak (1994), y para el caso de la economía española una buena explicación se contiene en Cámara (2003).

¹⁵ La metodología seguida se explica en el epígrafe del apéndice dedicado a la consolidación de series.

A.2.2. PAGOS DE REGALÍA AL SECTOR FINANCIERO

El método que seguimos para aproximarnos al flujo de plusvalía que recibe el sector financiero del ámbito productivo se inspira en la formulación de Shaikh & Tonak (1994). Para ello nos servimos de los flujos intersectoriales recogidos en las matrices insumo producto (MIP, en SCNM). En México existen MIP para los años 1970, 1975, 1978, 1980, 1985, 1990 y 1993, si bien las dos últimas fueron elaboradas por un organismo privado.

El excedente que se transfiere consta de dos partes, los pagos por cargos explícitos y los implícitos o diferencia de intereses. El método que exponemos se refiere a los primeros, los cargos explícitos que se registran en la cuentas de producción de las esferas productivas dentro de los consumos intermedios. Este flujo se calcula como el ingreso neto percibido por la rama de servicios financieros a partir de pagos de las ramas productivas.¹⁶ Al estimarlo en términos netos, debemos hallar la diferencia entre pagos y cobros de acuerdo a las MIP, pues las instituciones financieras también abonan intereses a los sectores productivos. Este procedimiento se lleva a cabo mediante las transacciones intersectoriales que se reflejan en las filas y columnas de las MIP. En el caso de los servicios educativos y médicos, se asume que las transferencias de pagos corresponden exclusivamente al ámbito privado, considerado productivo. Si los elementos de la MIP de 'i' filas y 'j' columnas los denotamos por los a_{ij} , el monto de plusvalía que se corresponde con estos intereses (pv_{int}) se expresa así.

$$pv_{int} = \sum (a_{r66,p} - a_{p,r66})$$

Esta porción de plusvalía viene dada por la diferencia agregada de los pagos recibidos por la rama 66 (r66) de los sectores productivos (p columnas) y los cargos que la rama 66 efectúa a las "p" filas de los sectores productivos. En los años en los cuales no se dispone de MIP se realiza una interpolación lineal. Con el fin de obtener una serie fiel a las cuentas consolidadas, referimos esta magnitud a su proporción respecto del valor bruto de la producción de la rama 66 "Servicios Financieros", que es la receptora del flujo. Por tanto, serán los coeficientes así calculados los que se apliquen a la serie consolidada de la producción bruta ramal, ya que pensamos que la evolución de este monto guarda relación con la dinámica de dicha rama, por más que sea el PIB la única variable consolidada por los organismos oficiales.

A.2.3. REMUNERACIONES DE LOS TRABAJADORES IMPRODUCTIVOS EN LOS SECTORES DE PRODUCCIÓN

Previamente argumentamos que sólo hemos considerado dos segmentos de trabajadores improductivos en los sectores productivos, los funcionarios públicos y gerentes del sector privado (FPyGSP) y los

¹⁶ Realmente, deberíamos mencionar a las ramas primarias en lugar de las productivas cuando se hace referencia a estos pagos de regalía. Nos referimos solamente al ámbito productivo porque la partida de estos pagos del sector comercial lo abordamos en la explicación metodológica del tratamiento de su valor bruto de la producción que incorporamos a la plusvalía.

supervisores y capataces industriales (SyCI).¹⁷ La división de ocupaciones en las estadísticas de México (CGPV, ENE y ECSO) agrega además, en general, las siguientes profesiones: técnicos y personal especializado; maestros y afines; trabajadores del arte; administradores agropecuarios; oficinistas; vendedores y dependientes; vendedores ambulantes; empleados en servicios; trabajadores domésticos; operadores de transportes; protección y vigilancia; mayores agropecuarios; agricultores; operadores de maquinaria agropecuaria; artesanos y obreros; ayudantes de obreros. De estas ocupaciones cabía la posibilidad de incluir al grupo de “protección y vigilancia”, pero se ha rechazado debido a que el CGPV de 1970 no proporciona datos al respecto y gran parte trabaja para ramas de carácter no capitalista o improductivas como la administración pública, servicios profesionales, comercio minorista y otros servicios, por lo que resulta prácticamente irrelevante a efectos prácticos. Por otra parte, hemos excluido a las ramas agrícolas debido a problemas estadísticos, ya que nos hemos encontrado con profundas discrepancias entre los Censos y las ENE, lo que ha llevado a suponer que todo el empleo en la Gran División I es *productivo de valor*.

El número de FPyGSP y SyCI se mide a partir de la información proporcionada por los CGPV (1970; 1980 y 1990) y las ENE a partir de 1991.¹⁸ Se calculan coeficientes respecto de la población trabajadora total que posteriormente se aplican a la población ocupada remunerada del SCNM, interpolando valores en los años en los cuales carecemos de información. Los porcentajes respecto de la fuerza de trabajo global son en cualquier caso muy reducidos, pues no alcanzan siquiera 1 y 2% respectivamente. Cualquier error en la estimación no puede introducir ningún sesgo en las variables que calculamos. A pesar de los inconvenientes que suscita la utilización de fuentes diversas en este tema, como son los Censos y las Encuestas de Empleo, se asume el posible margen de error debido a la escasa cuantía relativa de este monto. Por tanto, la limitación de la información estadística en esta cuestión aconseja basarse en una concepción amplia del concepto de trabajo productivo para el análisis práctico, pues de lo contrario se corre el riesgo de sobreestimar el plusvalor.¹⁹

El siguiente paso consiste en asignar un ingreso medio a estos grupos de empleados. Esta cuestión es ciertamente complicada y controvertida, especialmente en lo que se refiere a los FPyGSP, dada su extraordinaria heterogeneidad. El procedimiento llevado a cabo ha consistido en basarnos en los datos de remuneraciones del sector manufacturero contenido en los Censos Económicos y en la

¹⁷ En los CGPV a veces nos encontramos con cambios en la denominación. Así, para los SyCI, el CGPV de 1980 se refiere a los supervisores, protección y vigilancia, y el de 1990 a los inspectores y supervisores, mientras que para los FPyGSP, este Censo de 1990 lo nombra como funcionarios y directivos. El aspecto relevante es que las denominaciones hacen referencia a un mismo estrato de asalariados.

¹⁸ Se ha optado por el CGPV 1990 ignorando la ENE de 1988 debido a que esta última presenta una división de ocupaciones poco operativa a nuestros fines. En el cuadro 8 (véase ENE, 1988: 40-41) se incluye el grupo de los “Propietarios y Funcionarios Privados no Agropecuarios”, los funcionarios de la administración pública, sin aclarar si son superiores o no, excluyéndose los supervisores y capataces industriales. De todas formas, de haber utilizado esta fuente se habría rebajado apenas un 15% nuestro dato resultado de la extrapolación efectuada.

¹⁹ En nuestras hipótesis hemos preferido reducir la magnitud del trabajo improductivo al máximo, opción preferible a optar por incluir determinadas categorías de ocupaciones en lo improductivo y asumiendo el coste de que se incluyan salarios de trabajadores de producción. Dicho de otra forma, pensamos que aporta más al análisis empírico una concepción gruesa del trabajo productivo que no magnificar el volumen de excedente. Sólo en el caso del comercio se ha optado por errar en el sentido que criticamos, pero por esta razón hemos incluido una medida alternativa de la tasa de beneficio.

serie del SCNM de 1988-2003, debido a la amplitud de este sector, que puede ser el más representativo, así como su mayor fiabilidad (en teoría) en los datos que presenta. Para el caso de los FPyGSP, el ingreso medio se estima a partir del sueldo medio del sector manufacturero (SDO_{MAN}), bajo el supuesto de que deba existir cierta correspondencia entre tales percepciones, por lo que la magnitud de plusvalor que toma la forma de remuneración salarial (RA_{FPyGSP}) de este segmento se calcula según la siguiente expresión.

$$RA_{FPyGSP} = \sum_p (SDO_{MAN} \cdot FPyGSP)$$

Respecto a los SyCI, su ingreso total (RA_{SyCI}) lo hacemos depender de la remuneración media de la industria manufacturera (REM_{MAN}), partida que incluye tanto sueldos como salarios.

$$RA_{SyCI} = \sum_p (REM_{MAN} \cdot SyCI)$$

Los coeficientes se extraen de la información que presentan los Censos Económicos (CE) entre 1970 y el último relativo a 2003. No obstante, la última serie de INEGI del SCNM proporciona asimismo estos datos que no coinciden exactamente con la fuente anterior, pues resultan ser algo más elevados. Siguiendo nuestro supuesto de priorizar las estadísticas más recientes, y en ellas el SCNM, hemos tomado a ésta como base para enlazar las series de coeficientes. Por tanto, la relación de sueldos y remuneraciones en el sector manufacturero que utilizamos para fijar el ingreso medio de estas capas coincide con los datos del SCNM 1988-2003 y en 1970-1988 mantiene la evolución de los datos suministrados por los CE. Como las estimaciones las efectuamos según la información de los Censos, para extrapolar con los datos del SCNM calculamos la relación entre el sueldo y la remuneración promedio, y posteriormente aplicamos este coeficiente a los datos de las Cuentas Nacionales. Finalmente, los ingresos de este segmento debemos descontarlos de la partida de remuneraciones e incorporarlos a la plusvalía.

$$RA_{UPL} = \sum_p (RA_{FPyGSP} + RA_{SyCI})$$

A.2.4. EL CONSUMO DE CAPITAL FIJO

La serie que utilizamos del CCF no sigue los datos de BANXICO e INEGI, los cuales carecen de operatividad para nuestros fines. De hecho, resulta obvio al haber dispuesto de una serie de acervos de capital independiente.

La Encuesta de BANXICO (1995) ofrece una serie totalmente desagregada para el conjunto de ramas de la economía a excepción de las cuatro que conforman el sector agropecuario (Gran División I). El período que cubre es 1960-1993 con ciertas excepciones, por lo que realmente su viabilidad se reduce, en este sentido, a las tres primeras décadas, 1960-1990. Los datos de BANXICO presentan una gran sobrestimación de la depreciación correspondiente a la rama 06 “Extracción de Petróleo y Gas Natural”, con porcentajes que no parecen reales intuitivamente, pues en 1983 sobrepasan 30% del CCF total. Si se comparan con los resultados del SCEEM de INEGI, se observa que la discrepancia es sumamente amplia. Por otra parte, en lo respecta a esta última fuente, su

cobertura es muy limitada en el tiempo ya que surgió en 1985. Los datos que proporciona INEGI para las Grandes Divisiones VIII y IX son a su vez posiblemente erróneos por la extraordinaria magnitud que poseen. Si se comparan con BANXICO, se evidencia que se alejan de la realidad.²⁰ Sin embargo, si de la Encuesta de BANXICO excluimos a la rama 06, los datos en porcentaje se asemejan “en cierta manera” a las series del SCEEM.

En las estimaciones realizadas suponemos que todo el CCF de nuestra serie se refiere al sector capitalista de la economía. Carecemos de una base rigurosa para atribuir un monto determinado a la PMNC que, por otra parte, no debe ser de una magnitud relativa significativa, por lo que no parece que pueda ser fuente de errores destacables.²¹ Otro supuesto factible sería utilizar el mismo monto para las dos medidas del plusvalor, ya que no debe significar sesgo alguno en las partidas de la plusvalía general y capitalista. En cualquier caso, nuestro propósito ha consistido en aproximar el porcentaje del mismo que corresponde a las actividades productivas (CCF_p). La metodología llevada a cabo sigue los siguientes pasos: i) construimos un grupo de coeficientes en la serie de BANXICO que expresen la relación del CCF de las ramas productivas respecto al CCF total excepto del petróleo. Con esto evitamos el sesgo de la sobreestimación respecto a dicha rama de la que adolece esta serie; ii) calculamos la participación porcentual del CCF de la Gran División I en el SCEEM, y ausente en la Encuesta de BANXICO; iii) por la diferente amplitud temporal de las series, elegimos tomar como año de referencia 1988. El coeficiente de CCF del sector productivo para dicho año resulta de agregar los montos obtenidos en los apartados i) y ii); iv) a partir de este coeficiente calculado, asumimos que la variación porcentual anual en 1970-1988 se corresponde con la del CCF del sector productivo registrado en BANXICO, y la de 1988-2003 con la del SCEEM, ambas excluyendo a la Gran División I. La diferencia radica en que en la serie de BANXICO se descuentan las ramas improductivas y en la del SCEEM se incluyen las divisiones financieras y de servicios. Haber llevado a cabo esta deducción en los datos de INEGI habría supuesto ciertos problemas, pues se obviaría que existen ramas productivas entre los servicios, además de que en 1988-2003 la participación relativa de estas dos divisiones pasa de 23 al 34%. Es un incremento excepcional que habría supuesto introducir un sesgo carente de fiabilidad. En cambio, en 1988-2003 la Encuesta de BANXICO establece que el porcentaje de estos ámbitos aumenta únicamente 1,2 puntos porcentuales, ¡pero oscilando en valores absolutos entre 5,40 y 6,59%! En definitiva, creemos que nuestra opción es adecuada por cuanto mantiene un porcentaje estable en el tiempo a lo largo de todo el período entre 83,5 y 89,8% del CCF total que corresponde a la esfera productiva (CCF_p), lo que nos parece una proporción coherente.

A.2.5. EL SECTOR COMERCIAL

Una partida importante que se debe añadir al plusvalor es el valor bruto de la producción del sector comercial capitalista productivo (VP_c), que consta de las partidas de CI, RA, Tn y EBO. Según se expuso, consideramos que existe una fracción del valor incluido en este sector que corresponde a

²⁰ Estas discrepancias evidencian asimismo la escasa fiabilidad de la estadística oficial, tanto de INEGI como de BANXICO.

²¹ En coherencia con el supuesto de que el conjunto del acervo de capital fijo pertenece a la esfera capitalista de la economía.

actividades productivas, pero debido a la dificultad estadística no hemos realizado ninguna estimación.²² En general, en la literatura marxista no se aborda esta cuestión que consideramos de la mayor importancia. Al hacer equivalentes una clasificación empírica y una distinción conceptual se cae en el error de la sobrevaluación del plusvalor. Si es cierto que con los datos existentes no se puede proceder a la corrección de las estadísticas convencionales, al menos se ha de dejar constancia del punto de vista teórico y poder reconocer el error que se comete. La imposibilidad de poder establecer nítidamente la diferencia nos lleva a agrupar todo el ámbito comercial bajo la etiqueta de sector improductivo, lo que reconocemos una vez más, constituye una cierta sobreestimación del plusvalor calculado. Por otra parte, al realizar el supuesto de la existencia de un circuito de ingreso de la producción mercantil simple reflejado en el sector comercial, y que deducimos para no integrarlo al plusvalor, consideramos que corregimos la exclusión de la producción en el seno del ámbito del comercio. Además, con este supuesto, que redundará en una concretización de la medida del plusvalor estimada, nos aproximamos al excedente propio del espacio económico de transferencias intersectoriales del capital en el que se produce la tendencia hacia la igualación de las rentabilidades ramales. El cálculo del VBP de la rama del comercio que vamos a restituir al plusvalor se basa en el siguiente método.

i) Se ha de descontar el VBP que corresponde a la PMNC. Para ello nos basamos en los Censos Económicos. Tomamos el porcentaje que la partida del valor agregado censal bruto (VACB) de las unidades de menos de (o hasta, según el caso) cinco trabajadores representa respecto del total de la rama. Este coeficiente lo aplicamos al producto neto ramal para obtener el producto neto del ámbito capitalista; ii) el monto de los insumos de los ámbitos *capitalista* y *mercantil no capitalista* no lo obtenemos a partir de los Censos porque pensamos que existe una grave sobreestimación. Si comparamos la producción bruta registrada en estas estadísticas respecto a los datos del SCNM la diferencia es abismal. Por esta razón, utilizamos las matrices insumo producto. Realizamos el supuesto de que el porcentaje del valor agregado ramal que representa la actividad no capitalista es el que se corresponde asimismo para los CI. De esta manera estimamos por diferencia el remanente, que se corresponde con los insumos que pertenecen al ámbito no capitalista; iii) nos resta descontar otras partidas que no pertenecen al circuito de valorización capitalista. En primer lugar, del total de transacciones en la columna de insumos del comercio, debemos descontar el porcentaje de las mismas que lleva a cabo con la rama 67 de bienes inmuebles y alquiler, que excluimos en la investigación, la rama 06 del petróleo, así como las ramas improductivas del sector de “Servicios Sociales, Comunales y Personales”, en concreto las ramas 68 de servicios profesionales y 72 de otros servicios. Ello se explica porque el objetivo es estimar el flujo de plusvalía que se transfiere de las ramas productivas al comercio. Aplicando este porcentaje al total de insumos calculados anteriormente (una vez realizada la deducción del correspondiente a las unidades no capitalistas del conjunto de la economía), obtenemos la porción de insumos que pertenece al plusvalor. Así, hemos compatibilizado la división general de la PMNC con la distinción sectorial de las transferencias de ingresos que contabilizan las matrices insumo producto; iv) para llevar a cabo este mismo procedimiento con el producto neto ramal,

²² Como ya hemos explicado, no se debe confundir una clasificación de la estadística burguesa y lo que engloba bajo el epígrafe de sector comercial, con la argumentación marxista de este concepto.

calculamos el porcentaje de los consumos intermedios que se corresponden con las ramas improductivas de la Gran División IX de servicios. El objetivo es limitarnos al monto del valor agregado que se corresponde con el circuito del capital. Tras haber descontado el que se corresponde con las unidades de menos de cinco trabajadores, deducimos las transacciones con estas ramas improductivas de servicios, bajo el supuesto de que los pagos a la rama de bienes inmuebles se corresponden con alquileres que no suponen una actividad adicional por parte de la empresa, e ignorando además al porcentaje ínfimo que representa la rama petrolera, el cual es despreciable o nulo; v) además, debemos estimar el CCF de la rama del comercio dentro del CCF improductivo. Para ello, tomamos el peso relativo del CCF comercial respecto de las ramas improductivas, para lo cual nos limitamos a añadir la Gran División VIII (ramas de servicios financieros y de inmuebles), según la Encuesta de BANXICO. Nos servimos de estos coeficientes para el período 1970-1988. A partir de entonces, enlazamos la serie con la información del SCEEM para la rama comercial únicamente, pues sobreestima el peso de la Gran División VIII. Siguiendo el procedimiento habitual de enlace de series, obtenemos el porcentaje del CCF del ámbito improductivo que se corresponde con la rama comercial. Posteriormente, a este monto le aplicamos el coeficiente ya estimado en los CI que excluía a las ramas improductivas de los servicios, obteniendo la parte de la depreciación vinculada al circuito capitalista. De forma similar, hemos excluido a la rama de inmuebles porque entendemos que no debe suponer ningún CCF adicional; vi) finalmente, sumando los montos obtenidos de insumos, producto neto y depreciación, tenemos el volumen de plusvalía que se corresponde con la rama del comercio.

A.3. PLUSVALOR EMPRESARIAL O CAPITALISTA

La segunda magnitud del plusvalor que estimamos se refiere al conjunto del ámbito que consideramos capitalista, sin distinción alguna de su carácter productivo o improductivo. El plusvalor empresarial (pv_{emp}) o capitalista (pv_{cap}) es una categoría cuya medida empírica, como comprobamos, resulta más simple que la anterior. Consta básicamente del excedente neto de operación de los sectores capitalistas, esto es, el excedente (EXC_{cap}) una vez descontado la imposición neta (Tn_{cap}). Más específicamente, resulta de añadir a la esfera considerada anteriormente como productiva las ramas 62 “Comercio” y 66 “Servicios Financieros”. El excedente neto se obtiene deduciendo el CCF total de los sectores en cuestión (CCF_{cap}), al que posteriormente se le descuenta el excedente de operación que pertenece a la PMNC (VNC_{cap}). Esta masa de ganancia no incluye los desembolsos en remuneraciones de asalariados improductivos, transferencias inter-sectoriales o pagos de impuestos netos de subvenciones.

En el caso del CCF, y como ya se expuso, realizamos el supuesto de que pertenece exclusivamente al sector capitalista, pues no es posible discriminar con rigor la magnitud que se deriva de las actividades no capitalistas, que por otra parte debería ser relativamente despreciable. En la medida del VNC, no se debe realizar ningún supuesto adicional respecto a la metodología ya explicada, teniendo en cuenta: i) que al tratar a la rama comercial de la misma forma que las restantes no debemos llevar a cabo ningún ajuste en los insumos; y ii) que hemos considerado que la rama de servicios financieros carece de actividad no capitalista. El VNC que descontamos es el propio de las unidades de menos de cinco trabajadores en los sectores de la esfera capitalista, afectando sólo a las partidas de RA, EBO y Tn. Por tanto, nos limitamos a explicar la metodología seguida con los servicios bancarios imputados (SBI). En esta medida del plusvalor hemos deducido el monto de

intereses que corresponde a la esfera capitalista (SBI_{cap}) para evitar una doble contabilización del mismo monto dinerario, a lo que obliga la introducción de la rama bancaria en la esfera indirectamente productiva de la actividad capitalista. El procedimiento es el siguiente:

i) El plusvalor contenido dentro del monto de los SBI se refiere a los intereses que abonan las ramas primarias (productivas y comerciales), pero nos encontramos con el problema de tener un agregado del que no se conoce su composición. Para la medida nos basamos en el siguiente supuesto: la parte de intereses abonados por las ramas primarias a la financiera representa la misma proporción en el total de los SBI que la que existe entre los pagos explícitos (brutos) de dicho ámbito respecto a los pagos explícitos totales del conjunto de ramas de la economía y la parte de demanda final que se contabiliza como consumo privado y gubernamental. Expresado de otra forma, entendemos que es factible suponer que la relación de pagos por servicios explícitos bancarios puede coincidir con la que existe en la actividad de intermediación financiera; ii) en el caso del flujo intersectorial con las ramas de educación y sanidad, suponemos que todo el monto se corresponde con la actividad del capital privado en dichas actividades. Se entiende que los establecimientos públicos no deberán realizar pagos destacados de este tipo, aunque de cualquier forma la cuantía para estas ramas es relativamente insignificante; iii) en los años en los que no se dispone de MIP se realiza una interpolación lineal. Con el fin de obtener una serie fiel a las cuentas consolidadas, referimos esta magnitud a su proporción respecto del valor bruto de la producción de la rama 66 “Servicios Financieros”, que es la receptora del flujo, lo que parece más apropiado que vincularlos a las ramas que asumen los pagos. Los valores del VBP ramal que utilizamos para calcular los coeficientes son los correspondientes a la serie a la cual se vincula la elaboración y estructura de la MIP. Por tanto, serán los coeficientes así calculados los que se interpolen, obteniendo los resultados definitivos aplicándolos a la serie de los SBI consolidada.

A partir de 1993 existían dos posibilidades para continuar la serie de intereses: según la evolución de los intereses pagados por las sociedades no financieras de las CSI, o bien en relación al VBP de la rama de servicios financieros. Desde 1993 las CSI recogen datos del pago de intereses por parte de las diferentes unidades económicas. No obstante, para nuestros propósitos de aproximarnos al flujo de plusvalía que pasa del sector primario al secundario estos flujos no reflejan fielmente la realidad. Los intereses que vienen expuestos son los correspondientes al heterogéneo grupo de las sociedades no financieras, que no es asimilable a nuestro concepto de unidad capitalista productiva.²³ A su vez, empresas de sectores capitalistas que consideramos improductivas y que pertenecen a las sociedades no financieras son incluidas, lo cual distorsiona la magnitud del flujo de plusvalor. Por todo ello, concluimos que el flujo de intereses de las sociedades no financieras sobrestima el verdadero flujo de renta que medimos en términos absolutos. Además, su errática tendencia hizo que nos decantáramos por la segunda posibilidad, más acorde con la trayectoria esperada y por coherencia con la metodología seguida hasta entonces. A pesar de esta distorsión en el nivel, pensamos que en términos de las tasas de variación anuales, su evolución puede ilustrarnos acerca de la dinámica de los

²³ En el grupo de las sociedades financieras “también se incluyen las denominadas cuasisociedades, que son empresas que no están constituidas en sociedad pero que funcionan como tal, es decir su operación es en forma autónoma e independiente de sus propietarios.” (ABC, 1993-2000: 6) Es decir, en el dato de intereses, los pagos de las unidades no capitalistas viene recogido sin realizar una distinción de su origen.

pagos de intereses bajo la suposición factible de que refleja la tendencia y fluctuaciones del flujo de valor que recibe el sector financiero.

Otra fuente de datos para medir este flujo de intereses radica en los Censos Económicos. Sin embargo adolecen de ciertos problemas en esta cuestión: i) imposibilidad de disponer de datos de todas las ramas productivas en el período de estudio; ii) menor fiabilidad que las MIP; y iii) discrepancias destacadas en los coeficientes de intereses respecto al VBP de la rama financiera. Por tanto, no resultaba aconsejable vincular la serie de coeficientes estimados de acuerdo a las MIP en 1970-1993 a los que existen posteriormente con los Censos, dadas las disparidades existentes.

En consecuencia, para la última década decidimos extrapolar la relación de los pagos de intereses respecto al VBP de la rama 66 del sector financiero. Además, con el fin de evitar una tasa constante, y a la luz de los valores obtenidos en las distintas MIP, hicimos variar el coeficiente aplicado desde 1993 hasta enlazarlo con el valor de 2003 que hicimos corresponder con el de la matriz de 1990. Así, la serie que se obtiene refleja un movimiento oscilatorio en los porcentajes que evita sesgo alguno por el bajo valor “anómalo” que se obtiene en 1993. Este método nos ofrece una evolución más consecuente con las expectativas, con lo que evitamos mezclar fuentes distintas en los cálculos. Una vez construida una serie de porcentajes respecto a los valores del VBP de la rama 66, sólo resta aplicarlos a la serie consolidada para obtener el plusvalor que adopta la forma de este flujo de intereses.²⁴ Así pues, la expresión del volumen de ganancia capitalista (empresarial) sería la siguiente:

$$pv_{cap} = \sum (EXC_{cap} - Tn_{cap} - SBI_{cap})$$

A.4. NOTAS SOBRE LA CONSOLIDACIÓN DE SERIES

En el período que abarca nuestra investigación (1970-2003) no existe en México una serie estadística del SCNM consolidada. Por el contrario, son tres las series que nos encontramos, a las que denominaremos INEGI-I, II y III, correspondientes a los períodos de 1970-1984, 1980-1993 y 1988-2003. La necesidad de consolidar estas series surge de la simultaneidad en el uso de variables flujo y stock.

Establecer relaciones entre variables sin considerar la incompatibilidad de las series puede no ser muy problemático cuando todas las variables involucradas son flujos, ya que las mismas son afectadas por un “error” similar tanto en lo cualitativo (en metodología, cobertura y clasificación) como en lo cuantitativo (proporciones). Sin embargo, establecer relaciones entre flujos y acervos sin consolidar las series es más problemático en la medida en que las variables de acervos, que se derivan de los flujos, van acumulando los “errores” cualitativos y cuantitativos de estas últimas a través de los años y de las series relacionadas. (Mariña, 1999: 2)

²⁴ La principal conclusión que obtenemos de este procedimiento nos reafirma en nuestra crítica de los estudios que incorporan el monto del valor bruto de la producción en el sector financiero de las cuentas nacionales. Los pagos por intereses obtenidos en ningún caso llegan a 35% del producto bruto de la rama de los servicios financieros.

El cálculo de la tasa de rentabilidad requiere la medida de los flujos de ingreso y de los acervos del capital invertido en la producción. Para la estimación del flujo de ingreso es preciso contar con series consolidadas a precios corrientes del PIB y de sus componentes (RA, Tn y EBO), así como de los CI, para cada una de las 73 ramas que conforman la estructura económica.

A.4.1. METODOLOGÍA

El procedimiento que seguimos se inspira en la metodología explicada por Mariña (1999).²⁵ La consolidación de las tres series existentes para el período 1970-2003 se basa en el cálculo de los porcentajes que las diferentes partidas sectoriales (CI, RA, etc.) representan respecto al PIB, es decir, los ratios ramales CI_r/PIB , RA_r/PIB y Tn_r/PIB , etc., ($r=1,..., 73$). Serán estos los coeficientes que se transformarán para enlazarlos con la serie posterior, manteniendo la misma evolución pero cambiando el nivel absoluto, ya que en el primer año de la segunda serie (INEGI-II) tomamos como referencia el coeficiente de ésta. Se parte de la premisa de que las series más recientes son mejores que las anteriores en el tiempo.²⁶ Así, respetamos el nivel absoluto de los coeficientes de la serie nueva de 1988-2003 pero mantenemos la estructura relativa de los mismos en la serie anterior. Si hemos calculado la relación de una partida (i) respecto al PIB en la serie pasada (a_i) en sus diferentes años (j), hacemos lo propio en la nueva (b_{ij}) en el primer año de ésta, en la que tenemos dos valores, a partir de lo cual modificamos el nivel absoluto de los coeficientes (a_{ij}) de la serie anterior. Los valores modificados de la serie pasada en los “p” años que van hasta el primero de la serie nueva (n) quedan como sigue:

$$b_p^i = b_n^i \cdot \left(\frac{a_0^i}{a_n^i} \right) ; \quad a_j = a_p ; 0 \leq p \leq n ; b_j = b_n$$

En el caso de las dos primeras, INEGI-I y II, debemos transformar los coeficientes de los primeros nueve años de la primera serie (a_p), entendiendo que en 1980 el de la segunda serie es el válido (b_n), y así obtenemos los nuevos (b_p). De esta forma, se tiene una serie consolidada para el período 1970-1993. Ahora debemos unir esta serie con la propia de 1988-2003. En este caso introducimos una modificación, ya que en lugar de tomar los coeficientes de la última desde 1988, lo hacemos desde 1993. Ello se debe a la modificación en el tratamiento de la partida de impuestos netos de subvenciones, pero el procedimiento es, excepto esta salvedad, igual que en el anterior ejemplo. En este caso, Mariña sostiene que no es posible seguir con este procedimiento de homogeneización de series.

La naturaleza y magnitud de estas modificaciones rebasan completamente las posibilidades de realizar independientemente de INEGI una consolidación integral de la nueva serie de cuentas nacionales con

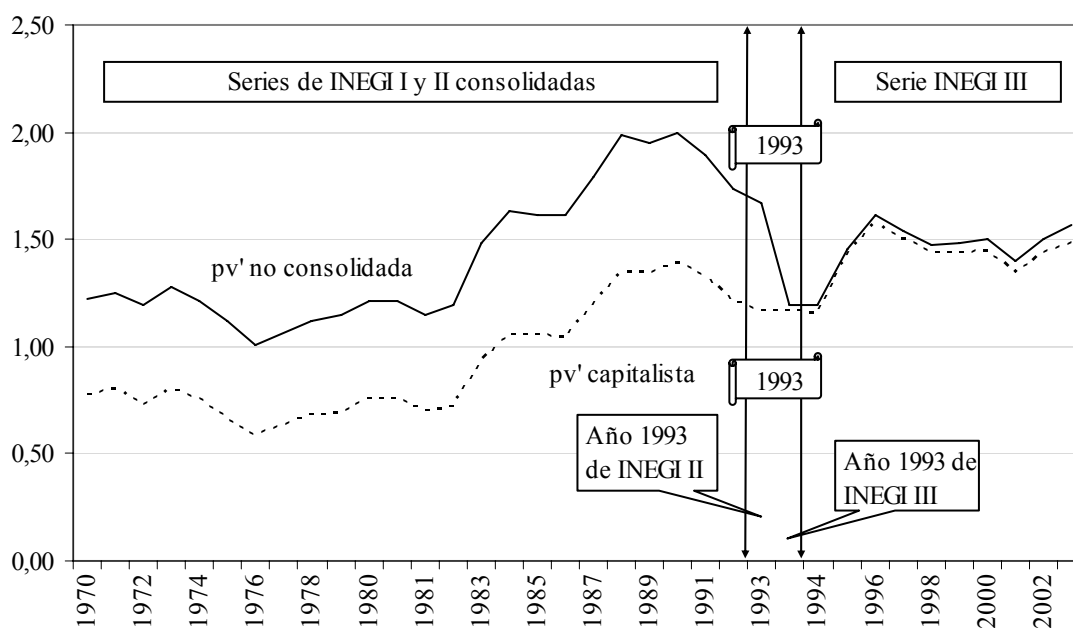
²⁵ Con la diferencia que este autor toma como referencia la estructura de la serie 1980-1993, y nosotros la más nueva de 1988-2003.

²⁶ La pertinencia de nuestra metodología se evidencia al comprobar la similitud con el procedimiento de INEGI en lo que se refiere a los tasas de variación y la primacía de las series mas nuevas: “cuando se presentaban cambios en las fuentes básicas de los datos, siempre se recurrió al método de trabajar con las variaciones porcentuales que arrojaban los datos más nuevos, aplicadas a la última información publicada.” (SCNM, 1980-1986, I: 10)

las anteriores, en particular con la *serie IV* (1980-1993). Por ello, en este trabajo sólo se procedió a realizar una re-estimación de las series sectoriales de Producto Interno Bruto para valuarlas a precios de mercado y, así, hacerlas comparables con las series anteriores. (Mariña, 1999: 15)²⁷

Aun reconociendo la validez del argumento de Mariña, pensamos que para nuestros propósitos, y en los niveles de agregación con los que desarrollamos la investigación, es posible consolidar las series sin perjuicios para los resultados obtenidos. Este aspecto se demuestra con la serie de rentabilidad del capital no consolidada que hemos obtenido. Además, incluso si no sólo quisiéramos comparar las series de la masa de plusvalor, sino la relación con el capital variable, esto es, las tasas de plusvalía, el resultado no se modificaría salvo en un sentido, pues la última serie de INEGI (1988-2003) eleva el nivel de los salarios en las Cuentas Nacionales, lo que implica una reducción de dicha tasa. No obstante, el perfil de ambas categorías es paralelo en 1970-1993, como se comprueba en la gráfica A.1, teniendo en cuenta que este último año se refiere a la serie de 1980-1993, así como la trayectoria se caracteriza por un nivel relativamente superior de la tasa de plusvalía no consolidada.

Gráfica A.1
Perfil comparado de las tasas de plusvalía (pv') capitalista y no consolidada



A.4.2. LOS IMPUESTOS NETOS DE SUBVENCIONES

Esta partida sigue el método ya desarrollado excepto en la última serie. Como en INEGI-III se calculan las diferentes partidas a precios básicos, debemos elaborar un procedimiento para asignar un monto determinado de los TaP a cada rama de la economía. Los pasos seguidos son los siguientes:

²⁷ Señalemos que el procedimiento de Mariña, op. cit.: 15, para la medida de los PIB sectoriales a precios de mercado es similar al nuestro, con la diferencia de que nosotros tomamos como referencia el año de 1993 y este autor utiliza el promedio del período 1988-2003. Nuestra opción se justifica por ser 1993 un año en el que se cambió la base de precios, con las exigencias que este proceso conlleva para la elección.

i) Se calcula la contribución porcentual de cada rama al Tn total en 1993 según la serie 1980-1993, estructura que será mantenida en los años siguientes; ii) la serie 1988-2003 tiene el PIB calculado a precios básicos, por lo tanto sin incluir la fracción de los TaP que corresponde a cada rama de la economía, ya que sólo disponemos la partida desagregada de los OIP (OIP_r). En 1993 se ha de calcular el total de Tn en la serie 1988-2003, que resulta de la siguiente expresión:

$$Tn = TaP + \sum_r OIP_r$$

A este monto se le aplican los coeficientes desagregados de Tn del mismo año, pero correspondientes a la serie de INEGI-II, lo que nos permite distinguir los impuestos totales de cada rama de la producción (Tn_r). El supuesto que llevamos a cabo consiste en mantener la estructura ramal de los Tn de 1993 para los 10 años siguientes. Esta opción para un análisis desagregado sería ciertamente susceptible de crítica, pero al estudiar la economía en términos agregados no hay razones para esperar que el porcentaje del volumen que incluyamos en el plusvalor vaya a introducir alguna distorsión. La cuestión metodológica relevante no es por tanto si la fracción de Tn asignada a una rama en 1993 es o no fiel a la que pueda existir en un año posterior, sino la posible variación de un monto agregado que corresponde al ámbito productivo y al capitalista en general; iii) aplicamos los coeficientes calculados a los datos de Tn en 1993-2003 y obtenemos una serie respecto del PIB a precios de mercado.

A.4.3. EL EXCEDENTE BRUTO DE OPERACIÓN

En la consolidación de series el tratamiento que llevamos a cabo con la partida del EBO es la de un residuo o remanente, de la misma forma que el SCN. Una vez calculados los coeficientes (c) correspondientes a las RA e Tn, y realizado una consolidación de la serie del PIB para 1970-2003, obtenemos los coeficientes del EBO como diferencia para cada año “j”.

$$C_{EBO,j} = C_{PIB,j} - C_{RA,j} - C_{Tn,j}$$

A.4.4. EL PIB

Nuestro método se basa en la construcción de series homogéneas de las distintas partidas de la cuenta de producción respecto del PIB. Ello exige exponer la serie utilizada del producto, pues es el eje a partir del cual se calculan las distintas categorías. En México sólo existen dos series históricas consolidadas para el PIB, que exponemos a continuación:

i) Serie 1960-1993, elaborada por INEGI (1995). Consolida la información sectorial del período 1960-1979 con la serie de INEGI-II del SCN (1980-1993), teniendo en cuenta los diferentes cambios acaecidos, metodológicos, de clasificación de actividades y de cobertura. Las ramas que experimentan las transformaciones más destacadas (20% o más en 1980) son la ramas 06 “Extracción de Petróleo Crudo y Gas Natural”, 33 “Petróleo y Derivados” y 34 “Petroquímica Básica”, debido a la deducción de los márgenes de comercialización del petróleo; y las ramas 07 “Extracción y Beneficio de Mineral de Hierro”, 11 “Carnes y Lácteos”, 14 “Molienda de Nixtamal”, 36 “Abono y Fertilizantes”, 45 “Productos a Base de Minerales no Metálicos”, por una mejor valoración de la

producción y por ampliación de cobertura; 58 “Equipo y Material de Transporte”, al incorporarse la reparación de material ferroviario; y 62 “Comercio”, principalmente por la incorporación de los márgenes de comercialización del petróleo (Mariña, 1999: 7-8). Los datos se presentan a precios constantes de 1980; ii) serie 1900-1995 (INEGI, 2000). Ofrece la medida del PIB global, no desagregada sectorialmente, a precios constantes de 1980 y consolidada con la serie 1980-1993. Se basa en la anterior serie 1960-1993, actualizando los años posteriores según las tasas anuales de variación del PIB total. El problema que encontramos con esta serie es que posee los datos a precios constantes de 1980, mientras que en la investigación utilizamos los precios corrientes de 1993. La ausencia de un deflactor apropiado para convertir las series a precios corrientes nos ha llevado a optar por construir una serie propia homogénea, mediante la consolidación por el procedimiento señalado, de las tres series del PIB desagregadas sectorialmente.²⁸

A.4.5. SECTOR PÚBLICO EN LAS RAMAS DE SERVICIOS

El cálculo de la serie de partidas de RA, Tn y EBO del sector público de las ramas 69 y 70, servicios de educación y médicos respectivamente, se ha elaborado mediante coeficientes que se consolidan en relación a los valores de la serie total de la rama. Para ello seguimos el procedimiento ya explicado con alguna salvedad que explicamos a continuación.

En lo que se refiere a los servicios de educación del sector público, debido a las discrepancias que existen entre las diversas series del SCNMI, que introducen profundas modificaciones en los porcentajes del sector público respecto a los totales de dicha rama, finalmente se ha entendido que la mejor opción era no realizar ningún tipo de enlace de series. Se han tomado los porcentajes correspondientes de los lapsos 1970-1979, 1980-1992 y 1993-2003 de las series de INEGI-I, II y III, respectivamente, y se han aplicado a los valores consolidados del total de la rama. Si se lleva a cabo el enlace habitual, se obtienen en algunos casos resultados absurdos en virtud de las diferencias que las distintas series proporcionan para los diversos porcentajes. Así, tras haber calculado una serie de coeficientes del PIB, RA e Tn, los valores (no los porcentajes) del EBO se obtienen por diferencia.

En los servicios médicos, hemos introducido una modificación en la metodología habitual. El enlace de los Tn de las series INEGI-I y II no es posible porque nos parece erróneo el coeficiente respecto del total de la rama que la serie II proporciona para el año de enlace de 1980. En él, tenemos dos porcentajes totalmente diferentes, 12,17 y 1,56%, mientras que en 1981 de la serie INEGI-II el valor es de 20,63%. Por esta razón, tomamos los coeficientes de INEGI-I para 1970-80 sin necesidad de consolidar. Por lo demás, el método es el mismo que ya hemos explicado.

A.4.6. VARIANTE METODOLÓGICA DE LA TASA DE GANANCIA EMPRESARIAL

Esta variante de la denominada TG_{emp} (o TG_{emp1} , para diferenciar) que denotamos por TG_{emp2} , se calcula alterando el tratamiento del EBO en el procedimiento de consolidación. Si antes los coeficientes (c) de los excedentes se obtenían por diferencia del PIB respecto de sus partes

²⁸ Este procedimiento coincide además con el seguido por Lima (2006).

constituyentes, RA y Tn, en este caso alteramos el lugar de Tn y EBO, esto es, llevamos a cabo el enlace de los coeficientes de los EBO en las tres series de INEGI, y el Tn se obtiene como diferencia.

$$c_{Tn,j} = c_{PIB,j} - (c_{RA,j} + c_{EBO,j})$$

La magnitud del VNC se ve afectada porque la fracción del EBO que es en realidad VNC se calcula aplicando los coeficientes de los Censos Económicos, los cuales indican el porcentaje del excedente sobre salarios (EBO+Tn) que corresponde a la PMNC, al nuevo ratio obtenido [EBO/(EBO+Tn)] en las ramas que así lo requieren. Al variar este último ratio, también se ve modificado el VNC que debemos descontar al excedente general.

A.4.7. ESTIMACIÓN DE LA TASA DE GANANCIA NO CONSOLIDADA

La medida de la tasa de ganancia no consolidada (TG_{nc}) es en realidad el cálculo de tres tasas de ganancia para tres períodos: 1970-1980, 1980-1993 y 1993-2003, según INEGI-I, II y III, respectivamente. El VNC resulta modificado de la misma forma que sucede en el caso anterior. Este VNC se ha de calcular tomando en cuenta la relación del EBO respecto al excedente sobre salarios de los datos originales de las tres series, y así aplicar posteriormente los porcentajes respectivos para descontarlos.

A.5. EL PERSONAL OCUPADO REMUNERADO

En el SCNM se denomina personal ocupado remunerado (POR) al número de trabajadores asalariados que registra su contabilización. La medida que utilizamos para las categorías de la composición técnica del capital, los salarios reales y la productividad, se remite siempre a los datos de las series de INEGI del SCNM. Por esta razón, reproducimos las acotaciones principales que establece este organismo.

Estos datos del número de personal ocupado no representan, en estricto sentido, al número de personas ocupadas en toda las actividades económicas, sino el número promedio de puestos remunerados que fueron requeridos por cada actividad para realizar su producción económica. Una misma persona puede ocupar uno o más puestos en una o en varias actividades económicas. Así por ejemplo, un mesero de restaurante puede ocuparse también como conductor de un automóvil con taxímetro, por lo que la misma persona quedará registrada en esta estadística como ocupando dos puestos distintos, en actividades diferentes. (SCNM, 1998-2003: 34)

Pese a algunos inconvenientes, esta metodología nos resulta válida para nuestros fines. En México existen otras fuentes del trabajo asalariado, como los CGPV y las ENE. Sin embargo, presentan diversos inconvenientes: i) problemas de incompatibilidad al simultanear fuentes diferentes que recogen estadísticas no coincidentes, pues las discrepancias en ocasiones son destacadas; ii) limitación temporal, pues al existir años en los que no se disponen de estas publicaciones, (1970-1979, 1981-1987), se debería proceder a extrapolar los datos en lapsos excesivamente largos en relación a nuestro período de estudio; iii) insuficiente desagregación ramal en la presentación del trabajo asalariado, lo que supone un inconveniente al requerir para nuestros cálculos una delimitación por ramas y, en el caso de los servicios médicos y de educación, por titularidad del establecimiento; iv) finalmente, se ha de tener en cuenta que el grueso de la medida de la rentabilidad del capital se fundamenta en la información estadística que proporciona el SCNM, lo que añadido a los problemas

que en todas las economías existen en lo que se refiere a los datos del mercado laboral, aconseja intentar ceñirse, en tanto sea posible, a una misma fuente estadística. Con ello, se pretenden evitar ciertos sesgos que afecten a la evolución en el tiempo de las magnitudes.

Por estas razones, nos basamos para la medida del número de trabajadores asalariados en la información presentada por el SCNM, ya que hemos considerado que se adecuaba con mayor fidelidad a nuestros objetivos en la investigación y minoraba las deficiencias estadísticas.

A.6. MEDIDAS DE CATEGORÍAS MARXISTAS EN MÉXICO

Han sido numerosos los trabajos que han llevado a cabo estimaciones de categorías propias de la teoría económica marxista en México. Una revisión exhaustiva de la literatura no ofrece demasiado interés por las insuficiencias que han mostrado tradicionalmente tales estudios, salvo en el caso de Mariña & Moseley (1998; 2001), pues en general no han cubierto el período de los últimos 25 años y presentan diversas deficiencias metodológicas. Por estas razones, nos limitamos a un somero repaso en este apéndice. Así pues, a continuación mostramos, en primer lugar, las medidas de la tasa de ganancia, y posteriormente a quienes se han limitado a otras categorías marxistas, como la tasa de plusvalía, el salario relativo o el trabajo productivo e improductivo.

A.6.1. LA TASA DE GANANCIA

Para el período inmediatamente anterior al aquí analizado existen dos trabajos destacados. El primer autor en llevar a cabo un análisis profundo de la rentabilidad del capital en el conjunto de la economía mexicana fue Rojas (1980), quien ofrece un estudio pionero, y realizando además comparaciones con Francia. Aunque su estudio data de 1980, se limita en sus cálculos a un período anterior al que aquí estudiamos, 1950-1967, por lo que no cabe realizar ninguna comparación.²⁹ A su vez, Orozco & Vela (1979) realizan estimaciones de la tasa de ganancia en el sector extractivo y de transformación en un período previo, 1960-1970. El aspecto más relevante de su denso estudio radica en la medida del tiempo de rotación del capital. Estos autores utilizan la información de los Censos Económicos para estimar el tiempo de venta a partir del monto de los inventarios valuados al precio que se vendieron (A) y las ventas diarias (B): y dividiendo ambas (A/B).³⁰ El tiempo de rotación aproximado vendría dado por el ratio del promedio anual del capital desembolsado respecto de la diferencia entre la producción anual y la ganancia industrial, y multiplicando este denominador por 365.³¹ Por otra parte, en su medida del capital variable destacamos dos aspectos: i) asumen la distinción convencional de obreros y empleados para la distinción del trabajo productivo e improductivo, si bien reconocen que existen algunas partidas que aparecen como sueldos y que en realidad corresponden al pago de trabajo

²⁹ Ello se debe muy posiblemente a la disponibilidad de datos del acervo de capital provenientes de la encuesta de BANXICO (1969), que cubre ese mismo lapso.

³⁰ Orozco & Vela, op. cit.: 71.

³¹ *Ibíd.*: 71-75.

productivo;³² ii) critican que se tome el flujo de salarios anuales como índice del capital variable, ya que implica sobrevalorar unas tres o cuatro veces el acervo o fondo de salarios.³³

En los años setenta encontramos diversos esfuerzos de medición. Huerta (1977) ofrece datos de la tasa de beneficio en la industria manufacturera para 1970-1975, cuando se incrementa de 31 a 47%.³⁴ La medida es de carácter muy general, tomando la plusvalía como diferencia entre el valor agregado y las remuneraciones, y relacionándola con el acervo de capital invertido. Al observar los datos de rentabilidad en la industria de bienes de consumo, este autor considera que “se podría explicar por la transferencia de excedentes que hacen al exterior las empresas transnacionales que ahí operan, mecanismo que logran vía subfacturación de sus ventas al exterior o sobrefacturación de las importaciones, lo que disminuye el monto de ganancia declarado.” (Ibíd.: 27) En cualquier caso, su objeto central en el documento no es la medida de la tasa de beneficio, sino el análisis de la industria manufacturera, por lo que no profundiza en las dificultades y controversias que suscita la estimación.

García & Castaingts (1979a) proporcionan datos de la evolución de la tasa de ganancia en los años 1950, 1960 y 1975 utilizando las matrices de insumo producto. Su método se fundamenta en el modelo de Morishima, calculando los coeficientes de valores-trabajo, por lo que es diametralmente opuesto al procedimiento que seguimos en esta investigación.³⁵ Posteriormente, Castaingts (1980) realiza una estimación de dos medidas de la rentabilidad.

Se calculan dos tipos de tasas de ganancia. La llamada tasa de ganancia media, que corresponde al concepto definido por Marx en el Tercer Libro de *El Capital*. Constituye la tasa de ganancia que se otorga a un capital, tomando en cuenta exclusivamente la magnitud del mismo y haciendo abstracción de las relaciones técnicas y la composición orgánica del capital. También se presenta una tasa de ganancia que llamamos de mercado y que corresponde a la tasa de ganancia, calculada a partir de los datos originales de la matriz de insumo-producto, que expresa la siguiente relación: ganancias brutas de capital *sobre* valor bruto de la producción. (Castaingts, 1980: 11)

Para el cálculo de la COC utiliza el capital circulante, de origen nacional y evaluado a coste de reposición, suponiendo que los medios de producción importados se pagan con una parte del excedente (Castaingts, 1984a: 11; 1984b: 179). En este período, la rentabilidad desciende de 1950 a 1970 y se recupera en los cinco años siguientes, coincidiendo con la evolución de la tasa de plusvalía.³⁶ Sin

³² Ibíd.: 29.

³³ Ibíd.: 102-121.

³⁴ Huerta, op. cit.: 27.

³⁵ Véase la explicación metodológica en Castaingts (1980: 34-48), si bien señala que no lo desarrolla en detalle, remitiéndose a un documento futuro en el que lo expondrá. De todas formas, su propósito, más que profundizar en la medida de la rentabilidad, consiste en el estudio de la estructura económica de México a partir de los conceptos del valor, precio de producción, etc., e identificando las transferencias de valor intersectoriales.

³⁶ Los datos varían en función del documento de este autor y el tipo de medida. Por ejemplo, en Castaingts (1979a: 13) la tasa de ganancia pasa de 98,8 a 70,53 y finalmente a 65,1% en 1950, 1970 y 1975 respectivamente. En Castaingts (1980: 37) los datos son sensiblemente diferentes: la tasa media es de 102,85 en 1950, 44,00 en 1970 y 63,36% en 1975, mientras que en Castaingts (1984b: 276-279) los resultados son 102,9 en 1950, 65,85 en 1970 y un repunte en 1975 hasta 69,90%. La rentabilidad en precios de mercado es de 72,6; 60,4 y 61,9% en 1960, 1970 y 1975, mientras que los niveles de la medida en precios de producción son 61,6; 56,1 y 50,7%. Por otra parte, la tasa de beneficio de mercado aumenta de 27 a 32% en 1960-1975.

embargo, más que el método de estimación debemos destacar las conclusiones extraídas. García & Castaingts (1979b) no explican la crisis en relación al descenso de la tasa de ganancia, es decir, no la caracterizan como una crisis de rentabilidad. Sostienen que “la caída de la tasa de ganancia es un hecho real, pero no puede concluirse que sea el factor central que determina la crisis. Esta proviene de un conjunto de causas internas y externas que se estructuran para configurar la crisis como un fenómeno total.” (Ibíd.: 28-29) Rechazan lo que consideran una monocausalidad para llevar a cabo una explicación basada en agregar diversos elementos explicativos, de carácter interno y externo. En este sentido, arguyen que el descenso de la rentabilidad, que se remonta a la posguerra, no puede fundamentar la aparición de la crisis en los años setenta. Para ello, se preguntan por el nivel de beneficio que permite una adecuada acumulación y el que conduce a la crisis. Además, consideran que a partir de la evolución de la tasa de ganancia no se puede explicar el período de alza de precios ni los componentes monetarios y financieros de la crisis (Castaingts, 1984a: 32; García & Castaingts, 1979b: 26), bajo la premisa de que “el ciclo del capital dinero tiene una relativa autonomía.” (Ibíd.: 32) Por consiguiente, se señala que la crisis contiene rasgos decisivos de crisis monetaria y financiera (Castaingts, 1980: 32; 1984b: 336).

En términos generales se nota una tendencia hacia la baja de la tasa media de ganancia, pero debe observarse que la caída se da al mismo tiempo en que en México se produce uno de los procesos de acumulación de capital más fuertes de su historia. De ahí lo discutible de la tesis que señala que la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es el principal origen de la crisis en el sistema capitalista. (Castaingts, 1984a: 45)

Como vemos, este autor ignora que la crisis en su manifestación se vincula a la masa de plusvalía y no estrictamente al nivel de rentabilidad, aspecto en el que subyace un enfoque distinto del proceso de acumulación de capital. Por ello, ciertamente, no se puede identificar el nexo con los sucesos de 1976 y 1982, lo que le lleva a ubicar los fundamentos de la crisis en ámbitos secundarios como los aspectos monetarios y financieros. Por otra parte, creemos que su crítica de lo que entiende como monocausalidad le lleva a un eclecticismo en la caracterización de la crisis.

Una medida gruesa de la tasa de ganancia, pero limitada temporal, sectorial y empresarialmente la proporciona Soria (1983). A partir de los datos de 55 corporaciones que cotizan en la Bolsa de Valores en el quinquenio 1975-1980, este autor mide la rentabilidad neta de la industria manufacturera descontando del total de las ventas toda clase de costos en que incurre la empresa. Los resultados que halla indican un descenso desde 11,13 a 3,36% en 1975-1976, y una recuperación posterior hasta 10,66 en 1980.³⁷ Lo relevante, más que su medida empírica, radica otra vez en su interpretación de la crisis, en la que el descenso de la ganancia se agrega a un cúmulo de circunstancias como la desproporcionalidad sectorial, desequilibrio externo, inflación, expansión del trabajo improductivo, aspectos monetarios, etc.

Siguiendo el método desarrollado por Morishima y Wolff, y en consonancia con los trabajos mencionados de Castaingts, Alberro & Nieto (1984) presentan un modelo en el que llevan a cabo estimaciones de la tasa de explotación, las composiciones técnica y orgánica del capital y la tasa de

³⁷ Soria, op. cit.: 70. Asimismo calcula una tasa de explotación para 1960 y 1975 como el ratio del margen sobre salarios ($\pi-w$) respecto de las remuneraciones por trabajador (w), que aumenta desde 119 a 132%.

ganancia en México.³⁸ Calculan los valores-trabajo de las mercancías³⁹ a partir de las MIP, pero se limitan a los años 1970 y 1975, período en el que la tasa de plusvalor aumenta de 2,17 a 2,92, de forma paralela a la CTC y COC. Llama la atención la discrepancia en las magnitudes de la TG en valor, que aumenta de 34,9 a 36,5 (38)%⁴⁰ mientras que en términos monetarios desciende de 56,7 a 47,2%.⁴¹ En vista de ello, concluyen afirmando que “esto último subraya la necesidad de calcular en horas de trabajo, y no en precios, aquellas variables que en el análisis marxista están concebidas y definidas en valor.” (Ibíd.: 513)

En su análisis de la acumulación y crisis en los años setenta en México, Rivera & Gómez (1983) muestran datos de la rentabilidad en la manufactura desde 1950 a 1976, aunque excluyen algunos años.⁴² En este período se observa una caída destacada, desde 16,4% en 1950 a un promedio de 13% en 1963-1967 y continuando el descenso en el primer sexenio de los setenta, cuando cae de 11,2 a 8,6%, 23% acumulado. El objetivo del trabajo, sin embargo, no radica en esta medida, al igual que se mencionaba en otros casos, por lo que soslayan hacer referencia al método empleado.⁴³ En cualquier caso, se trata de cálculos gruesos que carecen de una amplitud metodológica adecuada. Poco después, Dávila y otros (1986/1987) llevan a cabo cálculos de la tasa de ganancia en valores⁴⁴ y precios, siguiendo el planteamiento de Shaikh (1984) en la medida que la disponibilidad estadística lo permite. Para la distinción del trabajo productivo e improductivo, llevan a cabo una delimitación intra e intersectorial. En la primera, obtienen coeficientes de trabajo productivo por rama, mientras que en la segunda consideran la improductividad del comercio, si bien la dificultad aflora en el ámbito de los servicios.

El sector servicios agrupa un conjunto altamente heterogéneo de actividades tanto productivas como improductivas. Las que se consideran como productivas son: los servicios profesionales, los de esparcimiento, los de reparación, los de educación y salud privados y una variedad más de servicios de producción. Se excluyen por improductivos los servicios financieros, inmobiliarios y otros de arrendamiento. (Dávila y otros, 1986/1987: 16)⁴⁵

Un hándicap se presenta en la ausencia de una deducción del valor de la PMNC. En el sector agrícola comentan que “usualmente produce un excedente de valor que alimenta la generación global de plusvalor,” (Ibíd.: 15) mientras que en la construcción asumen la carencia de datos. Para la

³⁸ Alberro & Nieto, op. cit.: 501-503.

³⁹ Obviamente, reconocen que para el cálculo en términos de cantidades homogéneas de trabajo debieron asumir que todos los trabajadores poseen el mismo grado de calificación (Ibíd.: 515-516).

⁴⁰ En realidad no sabemos el valor exacto, ya que en el cuadro comparativo de la página 508 la tasa de ganancia es de 38%, mientras que en la página 512 leemos 36,5%.

⁴¹ En su artículo de 1986 (véase Alberro & Nieto, 1986: 40) añaden la medida de una “tasa de ganancia sraffiana”, que permanece constante en 28%, y calculan el margen de beneficio según el procedimiento de Wolff, el cual desciende de 57 a 47%.

⁴² Rivera & Gómez, op. cit.: 79, 99.

⁴³ Posteriormente, en el libro sobre la crisis del capitalismo mexicano, Rivera (1986: 178) reproduce estos cálculos y señala que para el cálculo de la tasa de ganancia en la industria se ha basado en las estadísticas de BANXICO, concretamente en dos series que al no coincidir por ser publicadas con metodologías diferentes le obligaron a aplicar las tasas de crecimiento de 1968-1976 para completar la serie 1950-1967.

⁴⁴ Reconociendo los problemas e inconvenientes de trabajar con horas de trabajo y valores (Ibíd.: 49).

⁴⁵ Comprobamos que este trabajo incorpora ciertas actividades de servicios en el trabajo productivo consideradas como improductivas o no capitalistas en nuestra investigación.

estimación de la rentabilidad, ofrecen tres medidas de acuerdo a tres aproximaciones al excedente,⁴⁶ i) la plusvalía bruta, deduciendo del valor agregado la suma del capital variable y el equivalente de valor de las importaciones de bienes de capital; ii) la plusvalía disponible, restando de la plusvalía bruta el capital constante y los salarios de los sectores improductivos, y agregándolos al denominador; iii) la plusvalía fondo, en la que deducen de la anterior el gasto corriente del gobierno y los impuestos netos al capital. En cuanto al denominador, adolecen de la utilización de las medidas de capital circulante en lugar de las medidas de acervos, por lo que en realidad no estiman la tasa de ganancia, sino “una aproximación en términos de flujos,” (Ibíd.: 23) por lo que, a su vez, la composición orgánica resulta sistemáticamente subestimada. Uno de los aspectos primordiales en la economía mexicana que identifican es el comportamiento deficiente de la productividad laboral, la cual calculan en términos de flujos de valor como el ratio del valor total y el valor nuevo (capital variable y plusvalor como indicadores del trabajo vivo).

La disminución de la productividad en México en la década de los setenta coincide con su aumento a nivel internacional. Esto lleva a la desvalorización del trabajo mexicano frente al internacional, que se expresa en el empeoramiento de los términos de intercambio. En la dimensión monetaria, al mantenerse la tasa de cambio sobrevaluada, los insumos externos se abaratan mientras que los productos nacionales se vuelven más caros en valor y con ello disminuye la capacidad competitiva. (Dávila y otros, 1986/1987: 42-43)

Asimismo, ofrecen datos desagregados por sectores de la tasa de plusvalor y las distintas expresiones de la tasa de ganancia,⁴⁷ pero sólo para los años 1970, 1975, 1978 y 1980, cuando se dispone de matrices insumo producto. En tales años la rentabilidad muestra un descenso en 1970-1978 de 48 a 44%, y una recuperación posterior en la que alcanza el nivel inicial. Finalmente, estos autores otorgan un lugar prominente en la explicación de la crisis a la tendencia de la tasa de ganancia en el largo plazo determinada por la productividad laboral.⁴⁸

Por otra parte, Valle (1989) ofrece una serie de estimaciones de la tasa de beneficio para el período 1970-1978. Se ha de tener presente que la medida que emplea este autor es, según define, el margen de ganancia en relación al valor bruto de la producción, no al valor monetario de las ventas.⁴⁹ En este sentido, apunta que se limita a una medida indirecta debido a las carencias estadísticas. En efecto, se constata que su estimación del excedente es muy general, pues deduce del valor agregado las remuneraciones, la depreciación y los impuestos netos. La evolución que observa es descendente, de 34,43 a 29,83%, lo que indica una caída de 13% en esos ocho años.⁵⁰ A pesar de este resultado, Valle concluye sosteniendo que “la teorización es muy débil como para plantear conexiones indiscutibles entre el comportamiento de la tasa de ganancia en el largo plazo y la crisis.” (Ibíd.: 354) Perzábal & Ramírez (1989) realizan cálculos de la rentabilidad del capital en México en 1950-1980 según el modelo de Morishima y Seton, “que permite, bajo una serie de supuestos, la estimación de la tasa de ganancia en términos de valor trabajo a partir de la matriz de insumo/producto calculada a precios

⁴⁶ Véase Dávila y otros, op. cit.: 23.

⁴⁷ Dávila y otros, op. cit.: 53-61.

⁴⁸ Ibíd.: 43.

⁴⁹ Valle, op. cit.: 348-350.

⁵⁰ Ibíd.: 351.

corrientes.” (Ibíd.: 161)⁵¹ Los resultados indican una caída de la rentabilidad hasta 1975 de 62%, y un repunte en los siguientes cinco años, evolución que coincide con la trayectoria de la tasa de explotación, que desciende 36% en esos 25 años.⁵²

Por último, cabe hacer referencia al trabajo de Ortiz (2005), en el que presenta una variable *proxy*, la tendencia de la rentabilidad, construida sobre la dinámica de la productividad laboral y los salarios. Este autor admite que “no es una tasa de ganancia sino más bien una medida sobre su dirección de cambio,” (Ibíd.: 216) bajo la idea de que la diferencia de las TVA del margen de rentabilidad revela la tendencia de la tasa de beneficio.⁵³ A pesar de obviar un elemento tan destacado como el acervo de capital, opina que “los actuales cambios en el capital constante parecen ser una fuente menor de cambio en la tasa de ganancia en comparación a los cambios en el numerador,” (Ibíd.: 217) en contraposición con la hipótesis sustentada en esta investigación, mientras que la ventaja es la cercanía con el numerador de la fórmula de la rentabilidad. Esta expresión, no obstante, implica considerar que la tasa de ganancia desciende debido a los salarios (que no es su caso), o bien en función de un comportamiento de la productividad, pero sin referente objetivo en el acervo de capital, su verdadero fundamento. Ortiz ofrece dos series para el período 1950-2001, un coeficiente bruto y otro neto, este último respecto de los sectores improductivos y el consumo público. El descenso de esta variable se produce principalmente en 1950-1982, con una recuperación posterior que evidencia, a su juicio, i) la incidencia de las políticas de ajuste sobre los salarios y; ii) la incapacidad para incrementar la productividad laboral a partir de 1988.⁵⁴ Por otra parte, la comparación que efectúa en la evolución de sus coeficientes brutos y netos, similar a la que desarrollada en esta Tesis Doctoral, le lleva a atribuir a los sectores improductivos un papel en la caída de la rentabilidad.

A.6.2. OTRAS VARIABLES

Previo a nuestro horizonte temporal, Aguilar & Carmona (1967) calculan tasas de plusvalor dentro de su libro sobre la riqueza y la miseria en México. Ofrecen en primer lugar dos medidas, según lo que incorporen en el numerador: el valor agregado neto, y el mismo pero descontando los impuestos indirectos menos subsidios. Esta última experimenta una caída en 1960-1967, desde 162 a 145.⁵⁵ Sin embargo, los mismos autores reconocen sus limitaciones en estos cálculos gruesos, por lo que resultan ser meras aproximaciones.⁵⁶ Posteriormente, se presentan datos de la tasa de explotación en industrias seleccionadas, relacionando el ingreso neto de los empresarios (deduciendo depreciación, rentas y

⁵¹ Véase la metodología en las páginas 171-173. Remitimos a su vez a obras anteriores de Perzábal (1979; 1988) en las que ya inicia estos cálculos, aunque nos limitamos a este artículo ya que en él se expone de forma más sistematizada y actual la presentación de los resultados.

⁵² Perzábal & Ramírez, op. cit.: 176.

⁵³ Señala que es un método confiable para enfocar los cambios en la TG, incluso aunque no se consideren cambios en el ratio del capital-producto, porque reduce los problemas de la medida de la PMNC, el trabajo improductivo y el acervo de capital (Ibíd.: 217).

⁵⁴ Sin embargo, entendemos que al soslayar la magnitud del acervo de capital se sobreestima la recuperación de la tasa de beneficio a partir de la segunda mitad de los ochenta (véase Ortiz, op. cit.: 219).

⁵⁵ Aguilar & Carmona, op. cit.: 152.

⁵⁶ Vemos que en el cuadro 34 de la página 153 se hacen explícitas algunas consideraciones, ya que se ignora la distinción entre el trabajo productivo e improductivo, así como la actividad no capitalista.

alquileres, pagos por regalías e intereses) con el monto de sueldos y salarios.⁵⁷ Se observan grandes diferencias en los índices, desde 94% en la rama del aluminio hasta 566 en la de cigarros. Por otra parte, muestran estimaciones de la composición de capital, de la CTC y la COC para diversas industrias seleccionadas. Lo relevante es la interpretación de estos conceptos, pues identifican la mecanización con el ratio de los flujos de capital constante y variable (c/v), mientras que la COC se define como la relación entre lo que denominan el capital total y el capital variable $[(c+v)/v]$, y en el que el capital constante está formado por los insumos y la inversión fija neta.⁵⁸ Resultan obvias las limitaciones de estas medidas, sobre las cuales no se profundiza en la exposición de la metodología seguida y su justificación teórica y práctica.

Otra categoría objeto de estimación empírica ha sido la del trabajo productivo. El estudio de Valenzuela (1978) tuvo el propósito de “analizar la dinámica de reproducción económica en México en el período 1950-1970,” (Ibíd.: 111) anterior a nuestro lapso temporal elegido. En su metodología, “las ramas de actividad económica que distinguen las Cuentas Nacionales, las agrupamos según sean *ramas primordialmente productivas*, o bien, sean *primordialmente improductivas*.” (Ibíd.: 119) Aunque incluye a los servicios entre las últimas, reconoce su inexactitud, pero arguye “una simple razón práctico-estadística; en general, resulta muy difícil un análisis pormenorizado” y que “estas actividades son muy heterogéneas.” (Ibíd.: 120) No obstante, considera que “habría que considerar como ocupaciones productivas a servicios médicos y, por lo menos, a parte de los servicios educativos,” (Ibíd.: 131) lo cual carece de justificación. En una segunda aproximación, estima el trabajo improductivo dentro de los sectores de producción. De las diferentes ocupaciones registradas en los CGPV, considera improductivos, dada la disponibilidad estadística, a los “funcionarios superiores y personal directivo público o privado,” “personal administrativo” y “comerciantes, vendedores y similares.” (Ibíd.: 123) En las tres aproximaciones que efectúa en la cuantificación del monto de trabajo productivo obtiene una tendencia similar, el crecimiento de las actividades improductivas, a pesar de lo cual su porcentaje respecto las productivas no llega a 40%.⁵⁹

En el trabajo de Aboites (1983) se reproducen índices de la tasa de plusvalía de la industria manufacturera que datan de un trabajo mimeografiado anterior del mismo autor.⁶⁰ Aunque no se especifica la metodología, parece que divide los índices de la productividad diaria y el salario real industrial por trabajador. Para una base 100 de 1960, la tasa desciende de 118,6 en 1970 a 105 en 1973, se recupera hasta 110,5 en 1975, y tras caer a 85,1 al año siguiente, llega a 120,5 en 1979.⁶¹ Igualmente, Aréchiga (1979) lleva a cabo una serie de aproximaciones a la tasa de plusvalor según va procediendo a realizar deducciones al monto de remuneraciones que incorpora a la medida del excedente.⁶² En primer lugar, estima la plusvalía como suma de los excedentes brutos y los impuestos netos ya que iguala el valor nuevo con el PIN, y lo divide por los salarios totales. Posteriormente

⁵⁷ Véase el cuadro 35 en Aguilar & Carmona, op. cit.: 155.

⁵⁸ Ibíd.: 156-157.

⁵⁹ Véase el cuadro resumen de la página 135.

⁶⁰ Cita la versión mecanografiada *Acumulación de Capital y Reproducción de la Fuerza de Trabajo en México*, Dpto. de Producción Económica, UAM-X, 1982.

⁶¹ Aboites, op. cit.: 108.

⁶² Véase Aréchiga, op. cit.: 194-203.

deduce de las remuneraciones totales los sueldos de los ejecutivos, impuestos al trabajo y percepciones de los improductivos. En esto último posee una concepción amplia del trabajo productivo, sólo excluyendo a los asalariados capitalistas (gerentes y administradores de alto nivel)⁶³ y el servicio doméstico remunerado. Conforme procede a incrementar con estas restituciones mencionadas el monto del plusvalor, la evolución de la tasa de plusvalía se hace creciente en el tiempo, aunque depende además de que se consideren los precios en términos constantes o corrientes.⁶⁴ En cualquier caso, la teoría de Marx no se ve afectada por el hecho de que en unos años esta tasa pueda mostrar una caída, como erróneamente señala el autor.⁶⁵

En la tesis de Delgado (1985) se estima la tasa de plusvalor agregada y por ramas en la industria de transformación y extractiva, en la que se distinguen los departamentos I y II de medios de producción y bienes de consumo, para 1960, 1970 y 1975. Se trata en puridad de la “plusvalía apropiada” porque ignora las transferencias a otros sectores,⁶⁶ si bien en el caso de los insumos distingue lo que pertenece al flujo de capital constante circulante consumido de los servicios de propaganda y publicidad, así como las comisiones, honorarios e iguales por ventas, que restituye al valor agregado.⁶⁷ Poco después, Delgado (1989) presenta datos de la tasa de plusvalor para el período 1970-1985. Inspirándose en Valenzuela (1984a; 1984b), relaciona este ratio con la productividad de los sectores de bienes salarios, la jornada de trabajo anual y el salario real anual, midiéndola en función del valor por hora de la fuerza de trabajo al igualar a la unidad el valor agregado total por hora.⁶⁸ Sin embargo, estas medidas plantean una serie de problemas:⁶⁹ i) el consumo obrero lo calcula según la ENIGH de 1977 suponiendo que no varía en todo el período 1970-1985, pues no existe una encuesta posterior a tal año. Para conocer los niveles de consumo obrero se fijó en la evolución del salario mínimo promedio de las siete ciudades más importantes, estableciendo límites superiores e inferiores para los trabajadores con el fin de ubicar el consumo obrero en los estratos que propone la ENIGH; ii) en el cálculo de la productividad del sector de bienes salarios utiliza en el numerador como índice el PIB a precios de mercado de 1970, y como índice del trabajo, al personal ocupado, que agrupa a obreros, empleados, patrones y trabajadores improductivos, debido a insuficiencias estadísticas. Por ello, subestima la productividad e ignora las transferencias de plusvalía intersectoriales. En cuanto a los resultados que obtiene, destaca el lento crecimiento de la productividad, que pasa del índice 100 a 136 en 1970-1985, el aumento de la jornada laboral promedio de 100 a 137, y sobre todo, la dinámica del salario real, el cual asciende de 100 a 129 en 1981 y cae a 72,88 en 1985. Concluye afirmando que “la evolución del salario real es, en realidad, el principal

⁶³ Se basa en las declaraciones anuales al fisco de algunas empresas, comprobando que los pagos a los altos ejecutivos se halla entre 25 y 40% del total de salarios y sueldos.

⁶⁴ Aréchiga, op. cit.: 209.

⁶⁵ *Ibíd.*: 196.

⁶⁶ Delgado, op. cit.: 14-16.

⁶⁷ *Ibíd.*: 30, quien menciona a su vez los pagos por servicios profesionales y primas de seguros que aparecen en el grupo “Otros Gastos”, que recibe un tratamiento similar.

⁶⁸ *Ibíd.*: 190-192. Delgado hace depender la magnitud en valor, de las categorías en precios, por lo que dicho valor por hora viene determinado positivamente por el salario real o canasta por obrero ocupado, y negativamente por la jornada de trabajo y la productividad en las industrias de bienes-salario (*Ibíd.*: 193).

⁶⁹ *Ibíd.*: 195-198.

determinante de las variaciones en la tasa de plusvalía,” (Ibíd.: 211) por lo que destaca el mecanismo de la plusvalía absoluta.

Por otra parte, una categoría cercana a la tasa de plusvalor como el salario relativo (SR) sólo ha sido objeto de medida explícita por Martínez González (1996; 1997-1998). Esta autora se limita no obstante al ámbito no agrícola, ya que su propósito consiste en el análisis de la distribución del producto entre perceptores de salarios y capitalistas (Martínez González, 1997-1998: 80). Para ello se vale de las remuneraciones de trabajadores productivos, excedentes de explotación, impuestos netos y remuneraciones de improductivos, si bien presenta ciertas limitaciones: i) no calcula los salarios de los trabajadores no productivos de los sectores de producción; ii) no resuelve teóricamente la cuestión del carácter productivo o improductivo de las actividades del Estado;⁷⁰ iii) soslaya el ámbito de la PMNC; v) ignora las transferencias de ingreso del ámbito primario al secundario.⁷¹ Por otra parte, esta autora reconoce una limitación de su estudio que es objeto de controversia, como la utilización del deflactor del PIB para su medida del SR, argumentando que debería valerse de un índice de precios representativo de la canasta de bienes salario.⁷² En nuestra opinión, ciertamente los diversos índices de precios, y especialmente el de consumo, pueden ser objeto de crítica, pero bajo el supuesto de una tendencia hacia la convergencia de la productividad intersectorial, y bajo la perspectiva del movimiento del capital, la utilización del deflactor del producto general no debe suponer problema alguno. Sus resultados, finalmente, muestran un leve incremento del SR en 1960-1976 de 21 a 23%, y un destacado descenso hasta 1990, cuando llega a 13%.

Un estudio más reciente es el desarrollado en los diferentes trabajos presentados en el compendio de Isaac & Valenzuela (1999), los cuales comparten una misma perspectiva teórica y metodológica. En este sentido, adolecen de identificar erróneamente las categorías del SCNM con las propias del análisis marxista. Así, vinculan el VN al PIN, el valor total al valor bruto de la producción, el valor pasado a la suma de insumos y depreciación (Dardón, Valdivieso & Valenzuela, 1999: 38). Además, asumen como sectores improductivos las Grandes Divisiones VI, VIII y IX, correspondientes a las ramas comerciales, financieras y de servicios en general.⁷³ Ante las duplicaciones que existen en el SCNM, señalan que “supondremos que las duplicaciones, en el caso de existir, no afectan sustancialmente la magnitud de las estimaciones efectuadas y, por lo mismo, aceptamos como indicadores de resultados los manejados por el SCN.” (Ibíd.: 45) En lo que se refiere a la existencia de un flujo de valor relacionado a la PMNC, estos autores afirman que “si bien la ocupación en

⁷⁰ Martínez González, op. cit.: 84-85. Señala que opta por una solución tentativa, esto es, considerar los servicios médicos y de salud como no productivos.

⁷¹ De todas formas, no comenta detalladamente las cuestiones metodológicas, para lo que remite a su Tesis de Licenciatura *Salario Relativo Industrial en México, 1960-1986*, Universidad Nacional Autónoma de México, 1990 (citado en Martínez González, 1996: 82).

⁷² Martínez González, op. cit.: 90-91.

⁷³ Ibíd.: 45. Estos autores comentan que “esto no es precisamente exacto. Una parte de los empleados en la Gran División IX deben considerarse productivos (vg. el personal de salud y parte del que labora en el sector educativo). Por otro lado, se sabe que en las ramas productivas (como vg. la industria de transformación) existen trabajadores que despliegan funciones improductivas (como vigilantes, abogados, publicistas, etc.). En este trabajo suponemos que el impacto de un supuesto (que infla a los improductivos) anula el impacto del otro (que los desinfla),” (Loc. cit.) lo que coincide con Valenzuela (1978), pero con un procedimiento metodológico menos profundo.

segmentos no capitalistas parece apreciable, el ingreso allí percibido es bastante menor y podemos pensar que difícilmente supera un 10% del PIB global,” (Loc. cit.) consideración no fundamentada empíricamente de forma consistente. En esta misma línea, Valenzuela (1999a) realiza estimaciones del lo que denomina el valor-hora de la fuerza de trabajo, que en realidad equivale al salario relativo. Aunque se refiere al valor hora y utiliza datos de la jornada laboral, no se modifican los resultados, limitándose al número de asalariados. Debido a las carencias estadísticas debe asumir que la jornada de trabajo ha permanecido constante durante el período.⁷⁴ El cálculo del SR lo efectúa según las medidas convencionales de las remuneraciones de asalariados y el producto neto, por lo que $SR = RA/PIN$, llevando a cabo dos aproximaciones cuantitativas debido a las discrepancias estadísticas entre las series de INEGI.⁷⁵ Los errores de su metodología se manifiestan como corolario obligado en el tipo de conclusiones que extrae:

- a) La magnitud del excedente que genera la economía mexicana es elevadísima, además de creciente;
- b) la acumulación no sigue al excedente. Su comportamiento es más o menos independiente (o sea, responde a otros determinantes) y de hecho, se reduce en términos relativos, tanto respecto al producto como respecto al producto excedente; c) consecutivamente, una parte cada vez mayor del excedente se usa improductivamente y se genera una clara tendencia al estancamiento económico. (Valenzuela, 1999b: 129)⁷⁶

En definitiva, el repaso de los diferentes estudios que se han adentrado en la estimación de las categorías propias del análisis económico marxista evidencia una serie de insuficiencias serias, razón por la cual la comparación sistemática se ha limitado al trabajo de Mariña & Moseley (2001). De forma general, podemos enumerar los problemas más destacados que hemos encontrado en el conjunto de estudios: i) distinción entre el trabajo productivo e improductivo, debido tanto a consideraciones teóricas como a limitaciones estadísticas; ii) deficiente tratamiento del VNC por los dos motivos previamente mencionados; iii) carencia de datos fiables sobre acervos de capital fijo, subsanado en los últimos años gracias a los trabajos de Mariña (2001) y Lima (2006), por lo que la categoría que en realidad se ha medido en muchas de las ocasiones ha sido el margen de ganancia; iv) limitación empírica a categorías como la tasa de plusvalor (o el salario relativo), sin llegar a medir la rentabilidad del capital; vi) cobertura sectorial restringida, ya que en ciertas ocasiones el estudio se ha centrado en las ramas manufactureras o las no agrícolas; vii) medidas gruesas debido a que tal estimación no ha constituido un objetivo en sí mismo, sino como mero instrumento para el análisis del desenvolvimiento de la economía, lo que lleva a limitarse a elaboraciones superficiales en las que se soslaya la metodología empleada y, en nuestra opinión, su adecuada justificación.

⁷⁴ Valenzuela, op. cit.: 109.

⁷⁵ *Ibid.*: 110.

⁷⁶ Obviamente, de sus apreciaciones se sigue una salida reformista (si bien reconocemos la necesidad de especificar el sentido exacto de esta apreciación, ya que son varias las interpretaciones a extraer), pues sostiene que “muy al contrario de lo que plantea el conservadurismo neoclásico, sí hay salidas que, dentro de un marco capitalista, pueden acelerar el crecimiento y mejorar el perfil distributivo.” (*Ibid.*: 132)

BIBLIOGRAFÍA

- ABOITES, JAIME (1983). “Acumulación, Reproducción de la Fuerza de Trabajo y Crisis en México”, *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 1, pp. 87-111.
- AGLIETTA, MICHEL (1976): *Regulación y Crisis del Capitalismo. La Experiencia de los Estados Unidos*. Siglo XXI, México D.F., 1986.
- AGUILAR, ALONSO & CARMONA, FERNANDO (1967): *México: Riqueza y Miseria. Dos Ensayos*. Nuestro Tiempo, México D.F., 1982.
- AGUILAR, LOTH; BARRIOS, MIGUEL ÁNGEL & MARÍÑA, ABELARDO (2004). “El Ejército Industrial de Reserva en México en el Contexto del Imperialismo Contemporáneo”, en Solís y otros (coords.), pp. 95-121.
- ALBERRO, JOSÉ LUIS & NIETO, MARÍA DOLORES (1984). “La Tasa de Explotación en México en 1970 y 1975”, *Demografía y Economía*, vol. XVIII, núm. 4 (60), pp. 501-517.
- ALBERRO, JOSÉ LUIS & NIETO, MARÍA DOLORES (1986). “Empirical Estimates of Marxian Categories in Mexico: 1970-1975”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, núm. 4, pp. 32-46.
- ALDO, JUAN CARLOS (1999): *El Sistema de Cuentas Nacionales: Visión desde la Economía Aplicada*. Macchi, Buenos Aires.
- ALTHUSSER, LOUIS (1965): *La Revolución Teórica de Marx*. Siglo XXI, México D.F., 1979.
- ALTHUSSER, LOUIS & BALIBAR, ÉTIENNE (1967): *Para leer El Capital*. Siglo XXI, México D.F., 2004.
- ALTVATER, ELMAR & FREERKHUISEN (1978). “Sobre el Trabajo Productivo e Improductivo”, *Críticas de la Economía Política. Edición Latinoamericana*, núm. 8, Julio-Septiembre, pp. 3-42.
- ALVARADO, EMILIO (1998) (ed.): *Retos del Estado del Bienestar en España a Finales de los Noventa*. Tecnos, Madrid.
- AMIN, SAMIR (1973): *El Desarrollo Desigual. Ensayo sobre las Formaciones Sociales del Capitalismo Periférico*. Fontanella, Barcelona, 1978.
- ANDOCHE, ROBERT (1978). “Notas Críticas sobre el Artículo de Pierre Salama”, *Críticas de la Economía Política. Edición Latinoamericana*, núm. 8, Julio-Septiembre, pp. 66-75.
- ARÉCHIGA, URIEL (1979), “La Producción Nacional de Plusvalía en México”, en Varios Autores, pp. 183-211.
- ARICÓ, JOSÉ (2000). “Presentación”, en Marx (1863-66), pp. vii-xi.
- ARMSTRONG, PHILIP & GLYN, ANDREW (1980). “The Law of the Falling Rate of Profit and Oligopoly: A Comment on Shaikh”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, núm. 1, pp. 69-70.
- ARTHUR, CHRISTOPHER (2002a). “Capital in General and Marx’s Capital”, en Campbell & Reuten (eds.), pp. 42-64.
- ARTHUR, CHRISTOPHER (2002b). “Capital, Competition and Many Capitals”, en Campbell & Reuten (eds.), pp. 128-148.
- BANXICO (1969): *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por Tipo de Actividad, 1950-1967*. Banco de México, México D.F.

- BANXICO (1995): *Encuesta de Acervos, Depreciación y Formación de Capital (1960-1993)*, Banco de México, México D.F. (información en Discos Flexibles)
- BANXICO (2006a): *Indicadores Económicos y Financieros. Mercado de Cambios*. Banco de México, México D.F. (Edición Digital: <http://www.banxico.org.mx>) [TC]
- BANXICO (2006b): *Indicadores Económicos y Financieros. Precios. Índice Nacional de Precios al Consumidor y sus Componentes, 1969-2006*. Banco de México, México D.F. (Edición Digital: <http://www.banxico.org.mx>) [INPC]
- BAPTISTA, ASDRÚBAL (1980), “Gasto Público, Ingreso Petrolero y Distribución del Ingreso”, *El Trimestre Económico*, vol. XLVII (2), núm. 186, pp. 431-464.
- BAPTISTA, ASDRÚBAL (1985). “Gasto Público, Ingreso Petrolero y Distribución del Ingreso: Una Nota Adicional”, *El Trimestre Económico*, vol. LII (1), núm. 205, pp. 225-235.
- BAPTISTA, ASDRÚBAL & MOMMER, BERNARD (1989). “Renta Petrolera y Distribución Factorial del Ingreso”, en Nissen & Mommer (coords.), pp. 15-40.
- BARAN, PAUL & SWEEZY, PAUL (1966): *El Capital Monopolista. Ensayo sobre el Orden Económico y Social de Estados Unidos*. Siglo XXI, México D.F., 1982.
- BELL, PETER (1977). “Marxist Theory, Class Struggle, and the Crisis of Capitalism”, en Schwartz (ed.), pp. 170-194.
- BELLOFIORE, RICCARDO & TAYLOR, NICOLA (eds.) (2004): *The Constitution of Capital: Essays on Volume One of Marx's Capital*. Palgrave/Macmillan, Basingstoke.
- BERTRAND, HUGUES & FAUQUEUR, ALAIN (1978). “Rotation du Capital Circulant et Rentabilité”, *Revue Économique*, vol. 29, núm. 2, pp. 291-331.
- BINA, CYRUS (1985): *The Economics of the Oil Crisis. Theories of Oil Crisis, Oil Rent, and Internationalization of Capital in the Oil Industry*. The Merlin Press, Londres.
- BINA, CYRUS (1989). “Some Controversies in the Development of Rent Theory: The Nature of Oil Rent”, *Capital & Class*, núm. 39, Winter, pp. 82-112.
- BINA, CYRUS (1990). “Limits of OPEC Pricing: OPEC Profits and the Nature of Global Oil Accumulation”, *OPEC Review. An Energy and Development Forum*, vol. XIV, núm. 1, pp. 55-73.
- BLADES, DEREK (1983). “Service Lives of Fixed Assets”. *Economic and Statistics Department Working Papers*, núm. 4, OCDE, 35 pp.
- BLADES, DEREK (1993). “Comparing Capital Stocks”, en Szirmai, Van Ark & Pilat (eds.), pp. 399-409.
- BLAUG, MARK (1960). “Cambio Técnico y Economía Marxista”, en Horowitz (ed.) (1973), pp. 233-249.
- BLEANEY, MICHAEL (1977): *Teorías de las Crisis*. Nuestro Tiempo, México D.F.
- BODDY, RAFFORD & CROTTY, JAMES (1975). “Class Conflict and Macro-Policy: The Political Business Cycle”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 7, núm. 1, pp. 1-19.
- BORTZ, JEFFREY & VELASCO, EDUR (1987). “El Ciclo del Salario en México, 1940-86”, en Lechuga, Jesús (ed.), pp. 143-156.

- BOWLES, SAMUEL (1981). "Technical Change and the Profit Rate: A Simple Proof of the Okishio Theorem", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 5, núm. 2, pp. 183-186.
- BOYER, ROBERT (1987). "Regulation", en Eatwell, Milgate & Newman (eds.), pp. 331-335.
- BULLOCK, PAUL & YAFFE, DAVID (1979). "Inflation, the Crisis and the Postwar Boom", *Revolutionary Communist*, núms. 3/4 (Second Edition), November. (Edición Digital: <http://www.rcgfrfi.easynet.co.uk/>).
- CÁMARA, SERGIO (2003): *Tendencias de la Rentabilidad y de la Acumulación de Capital en España: 1954-2001*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- CAMPBELL, MARTHA & REUTEN, GEERT (eds.) (2002): *The Culmination of Capital. Essays on Volume III of Marx's Capital*. Palgrave, Londres.
- CARVALE, GIOVANNI (ed.) (1991): *Marx and Modern Economic Analysis. Volumen 2: The Future of Capitalism and the History of Thought*. Edward Elgar, Aldershot (Reino Unido).
- CARCHEDI, GUGLIELMO (1991): *Frontiers of Political Economy*. Verso, Londres.
- CASTAINGTS, JUAN (1980). "Los Precios de Producción en el Modelo de Acumulación Mexicano", *Revista Iztapalapa*, núm. 3, Julio-Diciembre, pp. 5-38.
- CASTAINGTS, JUAN (1984a). "La Crisis Estructural de la Economía Mexicana," *Investigación Económica*, vol. XLIII, núm. 167, pp. 29-60.
- CASTAINGTS, JUAN (1984b): *Dinero, Valor y Precios. Un Análisis Estructural Cuantitativo sobre México*. Universidad Autónoma Metropolitana- Xochimilco, México D.F.
- CLARKE, SIMON (1988). "Overaccumulation, Class Struggle and the Regulation Approach", *Capital & Class*, vol. 36, Winter, pp. 59-92.
- CLARKE, SIMON (1994): *Marx's Theory of Crisis*. St. Martin's Press, Nueva York. (Edición Digital: <http://www.warwick.ac.uk>)
- CLARKE, SIMON (1999). "Capitalist Competition and the Tendency to Overproduction: Comments on Brenner's 'Uneven Development and the Long Downturn'", *Historical Materialism. Research in Critical Marxist Theory*, núm. 4, Summer, pp. 57-71.
- COCKSHOTT, PAUL; COTTRELL, ALLIN & MICHAELSON, GREG (1995). "Testing Marx: Some New Results from UK Data", *Capital & Class*, vol. 55, Spring, pp. 103-129.
- COCKSHOTT, PAUL; COTTRELL, ALLIN & MICHAELSON, GREG (1996). "A Reply to Maniatis", *Capital & Class*, vol. 59, Summer, pp. 55-59.
- COGOY, MARIO (1972). "Les Théories Neo-Marxistes. Marx et l'Accumulation du Capital", *Les Temps Modernes*, núms. 314-315, Septembre-Octobre, pp. 396-427.
- COGOY, MARIO (1974). "Baisse du Taux de Profit et Theorie de l'Accumulation. Réponse à Paul Sweezy", *Les Temps Modernes*, núm. 1, Janvier, pp. 1231-1255.
- CORONA, RODOLFO (1991). "Confiabilidad de los Resultados Preliminares del XI Censo General de Población y Vivienda de 1990", *Estudios Demográficos y Urbanos*, 16, vol. 6, núm. 1, pp. 33-68.
- CULLENBERG, STEPHEN (1994a): *The Falling Rate of Profit. Recasting the Marxian Debate*. Pluto Press, Londres.

- CULLENBERG, STEPHEN (1994b). "Unproductive Labor and the Contradictory Movement of the Rate of Profit: A Comment on Moseley", *Review of Radical Political Economics*, vol. 26, núm. 2, pp. 111-121.
- CUTLER, ANTONY; HINDESS, BARRY; HIRST, PAUL & HUSSAIN, ATHAR (1977): *Marx's 'Capital' and Capitalism Today. Volume I*. Routledge & Keagan Paul, Londres, Henley & Boston.
- DARDÓN, DANIEL; VALDIVIESO, GUILLERMO & VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1999). "Participación Salarial, Trabajo Improductivo y Tasa de Plusvalía en México, 1988-1996", en Isaac & Valenzuela (coords.), pp. 35-61.
- DÁVILA, HILDA R.; ESTRADA, JOSE L.; ORTIZ, ETELBERTO; ROBLES, MARIO & RODRÍGUEZ, LILIA (1986/1987), "Estructura de Valor y Crisis en la Economía Mexicana," *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 9, pp. 3-63.
- DEBROTT, DAVID & PALACIOS, VÍCTOR H. (COORDS.) (2003): *Teoría de la Renta y Recursos Naturales*. Universidad Autónoma Chapingo, Chapingo (México).
- DELAUNAY, JEAN-CLAUDE (1984): *Salariat el Plus Value en France depuis la Fin du XIX^e Siècle*. Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, París.
- DELGADO SELLEY, ORLANDO (1985): *Masa y Tasa de Plusvalor: Concepto, Propuestas de Medición y Resultados en la Economía Mexicana*. Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México.
- DELGADO SELLEY, ORLANDO (1989). "Variación de la Tasa de Plusvalía en México en los Años de 1970 a 1985," *Investigación Económica*, vol. XLVIII, núm. 188, pp. 189-221.
- DELGADO, ORLANDO. & MILLOT, JULIO (1984), "Masa y Tasa de Explotación Monetaria en la Industria Mexicana", *Cuadernos de Investigación*, núm. 2, ENEP-Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
- DESAI, MEGHNAD (1991). "Methodological Problems in Quantitative Marxism", en Dunne (ed.) (1991), pp. 27-41.
- DEVINE, JAMES (1986). "Empirical Studies in Marxian Crisis Theory: Introduction", *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, núms. 1 y 2, pp. 1-12.
- DÍAZ, EMILIO (1993): *Una Aproximación Empírica a los Efectos de la Intervención del Estado sobre la Distribución de la Renta en la República Federal de Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia y Japón para el periodo 1960-1990*. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- DOBB, MAURICE (1937): *Economía Política y Capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1974.
- DOWNE, ED (1986). "The Behaviour of Postwar Rates of Return in Capitalist Countries", *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, núm. 3, pp. 101-110.
- DUMÉNIL, GÉRARD (1975). "L'Expression du Taux de Profit dans «Le Capital»", *Revue Économique*, vol. XXVI, núm. 2, pp. 198-219.
- DUMÉNIL, GÉRARD (1977): *Marx et Keynes Face à la Crise*. Economica, París.
- DUMÉNIL, GERARD ; GLICK, MARK & RANGEL, JOSÉ (1987). "The Rate of Profit in the United States", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 11, núm. 4, pp. 331-359.

- DUMÉNIL, GÉRARD & LEVY, DOMINIQUE (1993): *The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*. Edward Elgar, Aldershot (Reino Unido).
- DUMÉNIL, GÉRARD & LEVY, DOMINIQUE (2002). “The Field of Capital Mobility and the Gravitation of Profit Rates (USA 1948–2000)”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 34, núm. 4, pp. 417–436.
- DUMÉNIL, GÉRARD & LEVY, DOMINIQUE (2003): *Économie Marxiste du Capitalisme*. La Découverte, París.
- DUNNE, PAUL (1991). “An Introduction to Quantitative Marxism”, en Dunne (ed.), pp. 1-26.
- DUNNE, PAUL (ed.) (1991): *Quantitative Marxism*. Polity Press, Cambridge.
- DUSSEL, ENRIQUE (1988): *Hacia un Marx Desconocido. Un Comentario de los Manuscritos del 61-63*. Siglo XXI / Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México D.F.
- EATWELL, JOHN; MILGATE, MURRAY & NEWMAN, PETER (eds.) (1987): *The New Palgrave. Marxian Economics*. Macmillan, Londres & Nueva York, 1990.
- EKÉLUND, ROBERT & HÉBERT, ROBERT (1992): *Historia de la Teoría Económica y de su Método*. McGraw-Hill, Madrid.
- ELSTER, JON (1985): *Making Sense of Marx (Studies in Marxism and Social Theory)*. Maison des Sciences de l’Homme & Cambridge University Press, 1994.
- ELSTER, JON (1986). “Reflexiones sobre Marxismo, Funcionalismo y Teoría de los Juegos”, en Roemer (comp.), pp. 231-251.
- ENGELS, FRIEDRICH (1859). “La Contribución a la Crítica de la Economía Política de Karl Marx”, en Marx (1859), pp. 333-343.
- ENGELS, FRIEDRICH (1878): *Anti-Dühring. La Subversión de la Ciencia por el Señor Eugen Dühring*. Editora Política, La Habana, 1963. [AD]
- ENGELS, FRIEDRICH (1886). “Prólogo a la Edición Inglesa”, en Marx (1867), pp. 39-44.
- ENGELS, FRIEDRICH (1891). “Introducción”, en Marx (1849), pp. 9-21.
- ENGELS, FRIEDRICH (1894). “Prólogo”, en Marx (1894), pp. 5-29.
- FINE, BEN (1990). “On the Composition of Capital: A Comment on Groll and Orzech”, *History of Political Economy*, vol. 22, núm. 1, pp. 149-155.
- FINE, BEN (1991). “On the Falling Rate of Profit”, en Caravale (ed.), pp. 110-128.
- FINE, BEN & HARRIS, LAURENCE (1979): *Para Releer El capital*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1985.
- FOLEY, DUNCAN (1986): *Para Entender El Capital. La Teoría Económica de Marx*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1989.
- FREEMAN, ALAN (1991). “National Accounts in Value Terms: The Social Wage and the Profit Rate in Britain, 1950-1986”, en Dunne (ed.), pp. 84-106.
- FREEMAN, ALAN (2005). “Marxian Debates on the Falling Rate of Profit”, ponencia presentada en la IIª conferencia *Marx: sobre el Concepto de Capital*. México D.F., 11-14 de julio.

- GARAVITO, ROSA ALBINA (2001). "Notas sobre las Fuentes de la Ganancia en el Nuevo Patrón de Acumulación, 1982-2001", *Revista Análisis Económico*, vol. XVI, núm. 34, pp. 141-169.
- GARCÍA, BRÍGIDA (1988): *Desarrollo Económico y Absorción de Fuerza de Trabajo en México*. Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México, México D.F.
- GARCÍA, BRÍGIDA (1989). "La Importancia del Trabajo no Asalariado en la Economía Urbana", *Estudios Demográficos y Urbanos*, 12, vol 4, núm. 3, pp. 439-463.
- GARCÍA, BRÍGIDA (1994). "La Medición de la PEA en México al Inicio de los Años Noventa", *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 9, núm. 3, pp. 579-608.
- GARCÍA, ALEJANDRO & CASTAINGTS, JUAN (1979a). "La Tasa de Ganancia y la Tasa de Plusvalía en México (Métodos de Cálculo y Presentación de Resultados)", *Economía Informa*, núms. 61-62, Julio-Agosto, pp. 9-14
- GARCÍA, ALEJANDRO & CASTAINGTS, JUAN (1979b). "Tasa de Ganancia y Tasa de Plusvalía en México" (Segunda Parte), *Economía Informa*, núms. 63-64, Septiembre-Diciembre, pp. 26-33.
- GARCÍA ZAMORA, RODOLFO; MAÑÁN, ÓSCAR; VALDIVIESO, GUILLERMO & VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1999). "Valor Generado y Valor Apropiado: Transferencias de Valor en la Economía Mexicana", en Isaac & Valenzuela (coords.), pp. 227-263.
- GARCÍA ÁBALOS, JOSÉ MANUEL (1949). "La Teoría del Salario en Carlos Marx", *Anales de Economía*, núm. 35, Septiembre, pp. 309-335.
- GILL, LOUIS (1996): *Fundamentos y Límites del Capitalismo*. Trotta, Madrid, 2002.
- GILLMAN, JOSEPH (1957): *La Baisse du Taux de Profit*. Études et Documentation Internationales, Paris, 1980.
- GINTIS, HERBERT (1992): "The Analytical Foundations of Contemporary Political Economy. A Comment on Hunt", en Roberts & Feiner (eds.), pp. 108-116.
- GIUSSANI, PAOLO (1992). "Value of Labor Power and the Wage", *International Journal of Political Economy*, vol. 22, núm. 3, pp. 7-28.
- GLUCKSTEIN, DANIEL (1999): *Lucha de Clases y Mundialización*. POSI, Madrid.
- GLYN, ANDREW & SUTCLIFFE, BOB (1972): *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*. Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex (Inglaterra).
- GONZÁLEZ, JAIME (2005). "Salarios, Precios y Productividad, una Aproximación al Valor de la Fuerza de Trabajo en México", *Revista Análisis Económico*, vol. XX, núm. 44, pp. 63-91.
- GONZÁLEZ, JAIME & MARIÑA, ABELARDO (1992). "Formación de Capital, Productividad y Costos: Relaciones Básicas", *Revista Análisis Económico*, vol. X, núm. 20, pp. 3-17.
- GONZÁLEZ, JAIME & MARIÑA, ABELARDO (1996). "Metodología para la Elaboración de Indicadores sobre Formación de Capital, Innovación Tecnológica, Productividad y Costos, para México" en Leriche (ed.), pp. 309-336.
- GOUGH, IAN (1982): *Economía Política del Estado del Bienestar*. Blume, Madrid.
- GOUVERNEUR, JACQUES (1978): *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*. Martin Robertson, Oxford, 1983.

- GOUVERNEUR, JACQUES (1990), "Productive Labour, Price/Value Ratio and the Rate of Surplus Value: Theoretical Viewpoints and Empirical Evidence", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, núm. 1, pp. 1-27.
- GOUVERNEUR, JACQUES (1998): *Comprender la Economía. La Cara Oculta de los Fenómenos Económicos*. Diffusion Universitaire CIACO, Louvain-la-Neuve, 2005. (Edición Digital: <http://www.i6doc.com>)
- GREEN, FRANCIS (1991). "The Relationship of Wages to the Value of Labour-Power in Marx's Labour Market", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 15, núm. 2, pp. 199-213.
- GROLL, SHALOM & ORZECZ, ZE'EV (1987). "Technical Progress and Values in Marx's Theory of the Decline in the Rate of Profit: An Exegetical Approach", *History of Political Economy*, vol. 19, núm. 4, pp. 591-613.
- GROLL, SHALOM & ORZECZ, ZE'EV (1989). "Stages in the Development of a Marxian Concept: The Organic Composition of Capital", *History of Political Economy*, vol. 21, núm. 2, pp. 57-76.
- GROLL, SHALOM Y ORZECZ, ZE'EV (1990). "Capital-Labor Relations: Consistency or Complication? A Reply to Ben Fine", *History of Political Economy*, vol. 22, núm. 1, pp. 155-165.
- GROSSMANN, HENRYK (1929a): *La Ley de la Acumulación y del Derrumbe del Sistema Capitalista*. Siglo XXI, México D.F., 1979.
- GROSSMANN, HENRYK (1929b). "La Transformación de los Valores en Precios en Marx y el Problema de las Crisis", en Grossmann (1979), pp. 71-101.
- GROSSMANN, HENRYK (1979): *Ensayos sobre la Teoría de las Crisis. Dialéctica y Metodología en "El Capital"*. Pasado y Presente, México D.F.
- GUERRERO, DIEGO (1989): *Acumulación de Capital, Distribución de la Renta y Crisis de Rentabilidad en España (1954-1987)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- GUERRERO, DIEGO (1990). "Cuestiones Polémicas en torno a la Teoría Marxista del Trabajo Productivo", *Política y Sociedad*, núm. 5, Abril. (Edición Digital: <http://pc1406.cps.ucm.es>, 18 pp.)
- GUERRERO, DIEGO (1993): *Cambio Tecnológico e Industrialización de los Servicios*. Documento de Trabajo núm. 9318, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid.
- GUERRERO, DIEGO (1994). "El Enfoque Dinámico en la Teoría de la Competencia", *Cuadernos de Economía*, núm. 22 (62/63), Enero-Agosto. (Edición Digital: <http://pc1406.cps.ucm.es>, 16 pp.)
- GUERRERO, DIEGO (1995): *Competitividad: Teoría y Política*. Ariel, Barcelona.
- GUERRERO, DIEGO (1996): *Un Marx Imposible: el Marxismo sin Teoría Laboral del Valor*. Documento de Trabajo núm. 9617, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, 27 pp.
- GUERRERO, DIEGO (1997): *Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo*. Trotta, Madrid.
- GUERRERO, DIEGO (2000a): *Teoría del Valor y Análisis Insumo-Producto*. Mimeografiado, Universidad Complutense de Madrid, 158 pp.

- GUERRERO, DIEGO (2000b). "Depauperación Obrera en los Países Ricos: El Caso Español", en Guerrero (ed.), pp. 225-243.
- GUERRERO, DIEGO (2001). "Dinero, Capital Ficticio, Trabajo Improductivo y Sistema Financiero Mundial", *Filosofía, Política y Economía en el LABERINTO*, vol. 6, Junio, pp. 78-92.
- GUERRERO, DIEGO (2003). "Capitalist Competition and the Distribution of Profits", en Saad-Filho (ed.), pp. 73-81.
- GUERRERO, DIEGO (2004): *Un Resumen Completo de El Capital de Marx*. Documento no Publicado (Edición Digital: <http://pc1406.cps.ucm.es>, 102 pp.)
- GUERRERO, DIEGO (2006): *La Explotación. Trabajo y Capital en España (1954-2001)*. Montesinos, Barcelona. (Edición Digital: <http://pc1406.cps.ucm.es>, 94 pp.)
- GUERRERO, DIEGO (ed.) (2000): *Macroeconomía y Crisis Mundial*. Trotta, Madrid.
- GUERRERO, DIEGO & DÍAZ, EMILIO (1998). "Estado del Bienestar y Redistribución de la Renta Nacional en España desde la Transición", en Alvarado (ed.), pp. 133-165.
- GUILLÉN, HÉCTOR (1990): *El Sexenio de Crecimiento Cero. México, 1982-1988*. Era, México D.F.
- GUILLÉN, HÉCTOR (1997): *La Contrarrevolución Neoliberal en México*. Era, México D.F.
- HARNECKER, MARTA (1969): *Los Conceptos Elementales del Materialismo Histórico*. Siglo XXI, México D.F., 1982.
- HODGSON, GEOFFREY (1974). "The Theory of the Falling Rate of Profit", en Hodgson (ed.) (1991), pp. 28-55.
- HODGSON, GEOFFREY (ed.) (1991): *After Marx and Sraffa: Essays in Political Economy*. St. Martin's Press, Nueva York.
- HOFMAN, ANDRÉ (1991). "The Role of Capital in Latin America: A Comparative Perspective of Six Countries for 1950-1989" Working Paper núm. 4, ECLAC (CEPAL), December, 113 pp.
- HOFMAN, ANDRÉ (2000). "Standardised Capital Stock Estimates in Latin America: A 1950-94 Update", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, núm. 1, pp. 45-86.
- HOFMAN, ANDRÉ (CEPAL) (1992). "Capital Accumulation in Latin America: A Six Country Comparison for 1950-89", *Review of Income and Wealth*, Series 38, núm. 4, Diciembre, pp. 365-401.
- HOROWITZ, DAVID (ed.) (1973): *Marx y la Economía Moderna: Cien Años de Teoría Económica Marxista*. Laia, Barcelona.
- HORVERAK, ØYVIND (1988). "Marx's View of Competition and Price Determination", *History of Political Economy*, vol. 20, núm. 2, pp. 275-297.
- HOUSTON, DAVID (1997). "Productive-Unproductive Labor: Rest in Peace", *Review of Radical Political Economics*, vol. 29, núm. 1, pp. 131-147.
- HUERTA, ARTURO (1977). "Características y Contradicciones de la Industria de Transformación en México de 1970 a 1976", *Investigación Económica*, vol. XXXVI, núm. 4, pp. 11-41.
- INEGI (1983): *Encuesta Nacional de Empleo Urbano*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [ENEU]

- INEGI (1988a): *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1980-1986. Tomo I. Resumen General*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [SCNM, 1980-1986, I]
- INEGI (1988b): *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1980-1986. Tomo III. Cuentas de Producción a Precios Corrientes y Constantes*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [SCNM, 1980-1986, III]
- INEGI (1992): *Matriz de Insumo Producto, 1985*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. (información en Discos Flexibles) [en SCNM]
- INEGI (1995): *PIB por Gran División, División y Rama de Actividad Económica, 1960-1993*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F.
- INEGI (1996a): *Estadísticas de Contabilidad Nacional, 1980-1993*. Banco de Información Económica, México. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [SCNM, 1980-1993]
- INEGI (1996b): *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-1994. Tomo I*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [SCNM, 1988-1994, I]
- INEGI (2000): *Producto Interno Bruto, Serie Histórica desde 1900 (1900-1995)*. Banco de Información Económica, México D.F.
- INEGI (2005): *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1998-2003. Tomo I*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [SCNM, 1998, 2003, I]
- INEGI (2006): *Estadísticas de Contabilidad Nacional, 1988-2003*. Banco de Información Económica, México D.F. [SCNM, 1988-2003]
- INEGI: *ABC. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por Sectores Institucionales*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [ABC, 1993-2000]
- INEGI: *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas por Sectores Institucionales. Metodología*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. (Edición Digital: <http://www.inegi.gob.mx>) [CSI]
- INEGI (Varios Años): *Censo General de Población y Vivienda. Resumen General*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [CGPV]
- INEGI (Varios Años): *Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, México D.F. [SCEEM]
- INEGI (Varios Años): *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Indicadores Macroeconómicos del Sector Público*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. [CPSP, 1988-2003]
- INEGI (/SPP) (Varios Años): *Censos Económicos. Resumen General*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática (/Secretaría de Programación y Presupuesto), México D.F. [CE]
- INEGI (/SPP, PNUD) (Varios Años): *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Producción del Sector Público*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática (/Secretaría de Programación y Presupuesto, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), México D.F. [CPSP, 1970-1993]

- INEGI/PNUD (1986): *Matriz de Insumo Producto*, 1980. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México D.F. [en SCNM]
- INEGI/SPP (1981): *IX Censo Industrial (Tomo I)*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática (/Secretaría de Programación y Presupuesto), México D.F. [CEI]
- INEGI/STPS (Varios Años): *Encuesta Nacional de Empleo*. Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática/Secretaría del Trabajo y Previsión Social. [ENE]
- ISAAC, JORGE E. & VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (coords.) (1999): *Explotación y Despilfarro. Análisis Crítico de la Economía Mexicana*. Plaza y Valdés Editores, México D.F.
- ISAAC, JORGE E. & VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1999). “Introducción”, en Isaac & Valenzuela (coords.), pp. 12-33.
- ITOH, MAKOTO (1978). “The Formation of Marx’s Theory of Crisis”, *Science & Society*, vol. XLII, núm. 2, pp. 129-155.
- IVANOVICH, PERT (1959): *Manual de Economía Política*. Alba, Madrid, 1988.
- JAY, MARTIN (1984): *Marxism and Totality. The Adventures of a Concept from Lukács to Habermas*. Polity Press, Cambridge.
- KALMANOVITZ, SALOMON (1989). “Prólogo”, en Zerda & Sarmiento, pp. 11-17.
- KALMANS, REBECCA (1992): *The Political Economy of Exploitation: A Comparative Study of the Rate of Surplus Value in Japan and the United States, 1958-1980*. Ph. Dissertation, New School for Social Research.
- KATO, LUIS (1997). “Causas y Fundamentos del Estancamiento de la Productividad Social de la Fuerza de Trabajo en México”, *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 8, pp. 27-52.
- KATO, LUIS (2005). “La Definición de Capital Constante Fijo, su Marco Teórico y la Problemática en su Medición en Términos Empíricos”, ponencia presentada en la IIª conferencia *Marx: sobre el Concepto de Capital*: México D.F., 11-14 de julio.
- KIDRON, MICHAEL (1968): *El Capitalismo Occidental de la Posguerra*. Guadarrama, Madrid, 1971.
- KLEINKNECHT, ALFRED; MANDEL, ERNEST & WALLERSTEIN, IMMANUEL (1992): *New Findings in Long Wave Research*. St. Martin’s Press, Nueva York.
- KOHAN, NÉSTOR (2001): *El Capital: Historia y Método (Una Introducción)*. Universidad Popular Madres de la Plaza de Mayo, Buenos Aires, 2003 (Edición Digital: <http://www.rebellion.org>)
- LAIBMAN, DAVID (1982). “Technical Change, the Real Wage and the Rate of Exploitation. The falling Rate of Profit Reconsidered”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 14, núm. 2, pp. 95-105.
- LAIBMAN, DAVID (1987). “Technical Change and the Contradictions of Capitalism”, en URPE, pp. 33-42.
- LAIBMAN, DAVID (1992): *Value, Technical Change and Crisis: Explorations in Marxist Economic Theory*. M. E. Sharpe, Armonk, Nueva York.

- LAIBMAN, DAVID (1993). "The Falling Rate of Profit: A New Empirical Study", *Science & Society*, vol. 57, núm. 2, pp. 223-233.
- LAIBMAN, DAVID (1999). "Productive and Unproductive Labor: A Comment", *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, núm. 2, pp. 61-73.
- LATOUCHE, SERGE (1973). "A Propos de la Baisse Tendancielle du Taux de Profit", *Revue Économique*, vol. XXIV, núm. 1, pp. 163-175.
- LEADBEATER, DAVID (1985). "The Consistency of Marx's Categories of Productive and Unproductive Labour", *History of Political Economy*, vol. 17, núm. 4, pp. 591-618.
- LEBOWITZ, MICHAEL (1976). "Marx's Falling Rate of Profit: A Dialectical View", *The Canadian Journal of Economics*, vol. 9, núm. 2, pp. 232-254.
- LEBOWITZ, MICHAEL (1988). Is "Analytical Marxism" Marxism?, *Science & Society*, vol. 52, núm. 2, pp. 191-214.
- LECHUGA, JESÚS (1998). "La Crisis Estructural de la Economía Mexicana, 1970-1995. Un Largo Proceso de Transición," *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 9, pp. 77-101.
- LECHUGA, JESÚS (ed.): *El Dilema de la Economía Mexicana*. Ediciones de Cultura Popular / Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- LERICHE, CRISTIAN E. (ed.): *Lecturas sobre Métodos y Enfoques de la Economía*. Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, México D.F.
- LEVIDOW, LESS (2003). "Technological Change as Class Struggle", en Saad-Filho (ed.), pp. 94-105.
- LEVINE, ANDREW; SOBER, ELLIOTT & WRIGHT, ERIK O. (1987). "Marxism and Methodological Individualism", *New Left Review*, núm. 162, pp. 67-84.
- LIANOS, THEODORE & DROUCOPOULOS, VASSILIS (1992). "Price Determination in Chapter X of Volume III of Marx's Capital", *Review of Radical Political Economics*, vol. 24, núm. 1, pp. 89-100.
- LIMA, VICENTE (2005): *El "Capital Constante Fijo" y los Cálculos del Acervo de Capital Fijo para México, 1939-2004*. Mimeografiado, Universidad Nacional Autónoma de México, 50 pp.
- LIMA, VICENTE (2006): *Categorías Marxistas y Cuentas Nacionales. Medidas en Flujos y Acervo para México, 1939-2004*. Investigación de Tesis, Universidad Nacional Autónoma de México.
- LÓPEZ, PEDRO (coord.) (1989): *Economía, Política y Crisis*. Economía de los 80, Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F.
- MAGE, SHANE (1963): *The 'Law of the Falling Rate of Profit': Its Place in the Marxian Theoretical System and Relevance to the United States*. Ph. Dissertation, Columbia University.
- MANDEL, ERNEST (1962): *Tratado de Economía Marxista. Tomo I*. Era, México D.F., 1991.
- MANDEL, ERNEST (1962): *Tratado de Economía Marxista. Tomo II*. Era, México D.F., 1980.
- MANDEL, ERNEST (1976): *El Capital: Cien Años de Controversia en torno a la Obra de Karl Marx*. Siglo XXI, Madrid, 1985.

- MANDEL, ERNEST (1985). “La Teoría Marxista de la Crisis y la Actual Depresión Económica”, *Coyoacán. Revista Marxista Latinoamericana*, núms. 17-18, Enero-Junio, pp. 1-12.
- MANIATIS, THANASIS (1996). “Testing Marx: A Note”, *Capital & Class*, vol. 59, Summer, pp. 37-54.
- MANKIW, N. GREGORY (1995): *Macroeconomía*. Macchi, Buenos Aires.
- MARIÑA, ABELARDO (1999): *Metodología para la Estimación de Series Consolidadas de Producto Interno Bruto (1950-1997) y de Cuentas de Producción (1950-1993) para México*. Reporte de Investigación, Serie II, núm. 453, dpto. de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco, Febrero.
- MARIÑA, ABELARDO (2001). “Formación y Acervos de Capital en México, 1949-1999”, *Revista Análisis Económico*, vol. XVI, núm. 34, pp. 231-255.
- MARIÑA, ABELARDO (2006): *Estimación de Series Consolidadas de Formación, Consumo y Acervos de Capital Fijo para 1939-2004*. Reporte de Investigación, Universidad Autónoma Metropolitana -Azcapotzalco, México, Inédito.
- MARIÑA, ABELARDO & GONZÁLEZ, JAIME (1995), “Reestructuración de Salarios en la Industria Manufacturera: 1982-1991,” *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 4, pp. 53-83.
- MARIÑA, ABELARDO & MOSELEY, FRED (1998). “The Rate of Profit in the Postwar Mexican Economy: 1950-93,” ponencia presentada en el *International Working Group on Value Theory (IWGVT)*.
- MARIÑA, ABELARDO & MOSELEY, FRED (2001). “La Tasa General de Ganancia y sus Determinantes en México”, *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 15, pp. 37-65.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ, BLANCA GLORIA (1996). “Una Comparación del Salario Relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990,” *Economía: Teoría y Practica*, nueva época, núm. 6, pp. 77- 86.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ, BLANCA GLORIA (1997-1998), “The Industrial Relative Wage in Mexico, 1960-1990”, *International Journal of Political Economy*, vol. 27, núm. 4, pp. 80-95.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ, BLANCA GLORIA (2005). “Plusvalor, Ingreso de los Trabajadores Autónomos y Diferencias Nacionales de Tasas de Plusvalor”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 36, núm. 142, pp. 101-125.
- MARTÍNEZ MARZOA, FELIPE (1983): *La Filosofía de El capital*. Taurus, Madrid.
- MARX, KARL (1844): *Manuscritos de Economía y Filosofía*. Alianza, Madrid, 1997. [MEF]
- MARX, KARL (1847): *Miseria de la Filosofía. Respuesta a la Filosofía de la Miseria de P.-J. Proudhon*. Siglo XXI, México DF, 1987.
- MARX, KARL (1848): *El Manifiesto del Partido Comunista*. Alhambra Longman, Madrid, 1995. [M]
- MARX, KARL (1849): *Trabajo Asalariado y Capital*. VOSA, Madrid, 1989. [TAC]
- MARX, KARL (1857). “Introducción General a la Crítica de la Economía Política”, en Marx (1859), pp. 281-313.

- MARX, KARL (1857-1858): *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858. Volumen I*. Siglo XXI, México DF, 2005. [G, I]
- MARX, KARL (1857-1858): *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858. Volumen II*. Siglo XXI, Madrid, 1972. [G, II]
- MARX, KARL (1859): *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. Siglo XXI, Madrid, 2000. [C]
- MARX, KARL (1861-1863): *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen I*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1980. [TPV, I]
- MARX, KARL (1861-1863): *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen II*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1980. [TPV, II]
- MARX, KARL (1861-1863): *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen III*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1980. [TPV, III]
- MARX, KARL (1863-1866). *Capítulo VI (inédito). Resultados del Proceso Inmediato de Producción*. Siglo XXI, Madrid, 2000. [cap. VI]
- MARX, KARL (1865): *Salario, Precio y Ganancia*. VOSA, Madrid, 1989. [SPG]
- MARX, KARL (1867a): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I: El Proceso de Producción del Capital*. Akal, Madrid, 1976, 3 tomos. [K, I]
- MARX, KARL (1867b). “Prólogo a la Primera Edición Alemana”, en Marx (1867a), pp. 15-20.
- MARX, KARL (1873). “Epílogo a la Segunda Edición Alemana”, en Marx (1867a), pp. 21-31.
- MARX, KARL (1885): *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro II: El Proceso de Circulación del Capital*. Akal, Madrid, 1977, 2 tomos. [K, II]
- MARX, KARL (1894). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III: El Proceso Global de la Producción Capitalista*. Akal, Madrid, 1978, 3 tomos. [K, III]
- MARX, KARL & ENGELS, FRIEDRICH (1968): *Cartas sobre El Capital*. Laia, Barcelona, 1974. [CK]
- MATEO, JUAN PABLO (2003): *Análisis de la Evolución y el Papel de la Relación Salarial en la Economía de Venezuela durante el Período de Crisis y Reestructuración (1979-96)*. Investigación presentada para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados, Dpto. Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid.
- MATEO, JUAN PABLO (2004a). “Salarios y Renta Nacional: Teoría y Evidencia Empírica para la Economía Venezolana”, *Ensayos de Economía (Universidad Nacional de Colombia)*, vol. XIV, núm. 25, pp. 32-63.
- MATEO, JUAN PABLO (2004b). “Las Claves Económicas del Proceso Bolivariano”, *Filosofía, Política y Economía en El Laberinto*, núm. 16, Diciembre, pp. 65-81
- MATEO, JUAN PABLO (2005): *La Doble Fuga del Excedente en Venezuela: Explotación y Despilfarro*. Mimeografiado, Universidad Complutense de Madrid, 30 pp.
- MATEO, JUAN PABLO (2006). “El Período de Crisis y Ajuste en la Economía de Venezuela a Partir de la Evolución de la Tasa de Plusvalor”, ponencia presentada en las *X Jornadas de Economía Crítica ¿Alternativas al Capitalismo?:* Barcelona, 23-25 de marzo.

- MATTICK, PAUL (1935). “La Inevitabilidad del Comunismo”, en Mattick (1977), pp. 7-82.
- MATTICK, PAUL (1959). “La Teoría del Valor y la Acumulación de Capital”, en Mattick (1977), pp. 83-115.
- MATTICK, PAUL (1969a). *Marx y Keynes: los Límites de la Economía Mixta*. Era, México D.F., 1975.
- MATTICK, PAUL (1969b). “Marxismo y Capital Monopolista”, en Mattick (1977), pp. 129-162.
- MATTICK, PAUL (1973). “Adición a ‘La teoría del Valor y la Acumulación de Capital’”, en Mattick (1977), pp. 115-127.
- MATTICK, PAUL (1974a). “‘El Capitalismo Tardío’, de Ernest Mandel”, en Mattick (1977), pp. 163-238.
- MATTICK, PAUL (1974b): *Crisis y Teoría de la Crisis*. Península, Barcelona, 1977.
- MATTICK, PAUL (1977): *Crítica de los Neomarxistas*. Península, Barcelona.
- MATTICK, PAUL (1980a). “Reflexiones sobre la Economía de Insumo-Producto”, en Mattick (1980), pp. 143-163.
- MATTICK, PAUL (1980b): *Crítica de la Teoría Económica Contemporánea*. Era, México D.F.
- MEEK, RONALD (1967): *Economía, Ideología y otros Ensayos*. Ariel, Barcelona, 1972.
- MOCTEZUMA, ANDRÉS (1995). “Evaluación de las Cuentas de Acervos de Capital del Banco de México”, *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 5, pp. 109-114.
- MOHUN, SIMON (1996). “Productive and Unproductive Labor in the Labor Theory of Value”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 28, núm. 4, pp. 30-54.
- MORAL SANTÍN, JOSÉ ANTONIO & RAYMOND, HENRY (1986): *La Acumulación del Capital y sus Crisis*. Akal, Madrid.
- MOSELEY, FRED (1982). *The Rate of Surplus-Value in the United States: 1947-1977*. Ph. Dissertation. University of Massachusetts, 1983.
- MOSELEY, FRED (1990). “The Decline of the Rate of Profit in the Postwar U.S. Economy: An Alternative Marxist Explanation”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 22, núms. 2-3, pp. 17-37.
- MOSELEY, FRED (1991): *The Falling Rate of Profit in the Post-War United States Economy*. Macmillan Press, Londres.
- MOSELEY, FRED (2003). “Money and Totality: Marx's Logic in volume I of *Capital*”, en Bellofiore & Taylor (eds.). (Edición Digital: <http://home.mtholyoke.edu/~fmoseley>, 28 pp.)
- MOSELEY, FRED (2006): *Determination of Constant Capital and Variable Capital*. Documento no Publicado. (Edición Digital: <http://home.mtholyoke.edu/~fmoseley>, 61 pp.)
- MOSZKOWSKA, NATALIE (1935): *Contribución a la Crítica de las Teorías Modernas de las Crisis*. Cuadernos de Pasado y Presente, México D.F., 1978.
- NACIONES UNIDAS (OFICINA DE ESTADÍSTICA) (1970): *Un Sistema de Cuentas Nacionales. Estudios de Métodos*. Serie F, Núm. 2, Rev. 3. Naciones Unidas, Nueva York. [SCN, 1970]

- NACIONES UNIDAS/EUROSTAT/FMI/OCDE/BANCO MUNDIAL (1993): *System of National Accounts*. Bruselas/Luxemburgo, Nueva York, Paris, Washington D.C. [SCN, 1993]
- NAGELS, JACQUES (1974): *Travail Collectif et Travail Productif dans l'Évolution de la Pensée Marxiste*. Université de Bruxelles, Bruselas.
- NAKATANI, TAKESHI (1980). "The Law of the Falling Rate of Profit and the Competitive Battle: Comment on Shaikh", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, núm. 1, pp. 65-68.
- NIETO, MAXIMILIA (2005): *Dinámica Salarial y Tendencias de la Distribución durante la Onda Larga del Capitalismo Español en la Segunda Mitad del s. XX (1954-2003)*. Tesis Doctoral, Universidad de Alicante.
- NISSEN, HANS-PETER & MOMMER, BERNARD (coords.) (1989): *¿Adiós a la Bonanza? Crisis de la Distribución del Ingreso en Venezuela*. CENDES, Nueva Sociedad, Caracas.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (1992): *Méthodes Utilisées par les Pays de l'OCDE pour Mesurer les Stocks de Capital Fixe*. Version Française, pp. 33-61, Décembre. [OCDE]
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (2001): *La Mesure du Capital. Manuel de l'OCDE. La Mesure des Stocks de Capital, de la Consommation de Capital Fixe et des Services du Capital*. Les Éditions de l'OCDE, París, 139 pp. [OCDE]
- ONG, N.-P. (1980). "Marx's Classical and Post-Classical Conceptions of the Wage", en Wood, John C. (ed.) (1988), pp. 704-719.
- OROZCO, MIGUEL & VELA, JOAQUÍN (1979), "Cálculo de Algunas Categorías de la Economía Política Marxista en la Economía Mexicana", *Boletín del CIES*, núm. 4. Universidad Nacional Autónoma de México, 171 pp.
- ORTIZ, ETELBERTO (2005). "Profitability Trends and Cycles: Structural Change in the Mexican Economy", *Review of Radical Political Economics*, vol. 37, núm. 2, pp. 215-232.
- PAPADIMITRIOU, DIMITRI (1987): *The Structure of the Greek Economy 1958-1977: An Empirical Analysis of Marxian Economics*. Ph. Dissertation, New School for Social Research.
- PASCOE, RICARDO & BORTZ, JEFFREY (1978). "Salario y Clase Obrera en la Acumulación de Capital en México", *Coyoacán. Revista Marxista Latinoamericana*, vol. I, núm. 2, pp. 79-93.
- PERZÁBAL, CARLOS (1979): *Acumulación Capitalista Dependiente y Subordinada: El Caso de México (1940-1978)*. Siglo XXI, México D.F.
- PERZÁBAL, CARLOS (1988): *Acumulación de Capital e Industrialización Compleja en México*. Siglo XXI / CIDE, México D.F.
- PERZÁBAL, CARLOS & RAMIREZ, ALFREDO (1989). "La Tasa de Ganancia en México: 1950-80", *Investigación Económica*, vol. XLVIII, núm. 189, pp. 159-180.
- PILLING, GEOFFREY (1980): *Marx's Capital, Philosophy and Political Economy*. Routledge & Keagan Paul. (Edición Digital: <http://www.marxists.org>)
- RAMOS, JAVIER & VALLE, ALEJANDRO (1983). "Una Nota sobre la Tendencia al Descenso de la Tasa de Ganancia", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 1, pp. 137-146.

- REATI, ANGELO (1986). "The Rate of Profit and the Organic Composition of Capital in West German Industry from 1960 to 1981", *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, núms. 1-2, pp. 56-86.
- RENDÓN, TERESA & SALAS, CARLOS (1985). "Notas Críticas sobre Algunos Conceptos Utilizados en el Análisis de la Ocupación", *Ensayos. Economía Política e Historia*, vol. II, núm. 7, pp. 20-27.
- RENDÓN, TERESA & SALAS, CARLOS (1986). "La Población Económicamente Activa en el Censo de 1980. Comentarios Críticos y una Propuesta de Ajuste", *Estudios Demográficos y Urbanos*, 2, vol. 1, núm. 2, pp. 291-309.
- REQUEJO, JAIME; IRANZO, JUAN; SALIDO, JAVIER; PEDROSA, MÓNICA & MARTÍNEZ, JOSÉ (1997): *Los Indicadores Económicos*. AC, Madrid, 2001.
- REUTEN, GEERT (1991). "Accumulation of Capital and the Foundation of the Rate of Profit to Fall", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 15, núm. 1, pp. 79-93.
- REUTEN, GEERT (2005). "On the Quantitative Homology Between Circulating Capital and Capital Value: The Problem of Marx's and the Marxian Notion of 'Variable Capital'" (primer borrador, junio), ponencia presentada en la IIª Conferencia *Marx: sobre el Concepto de Capital*: México D.F., 11-14 de julio.
- RIVERA, MIGUEL ÁNGEL (1986): *Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano, 1960-1985*. Era, México, 1993.
- RIVERA, MIGUEL ÁNGEL & GÓMEZ, PEDRO (1983). "México: Acumulación de Capital y Crisis en la Década del Setenta," *Teoría y Política*, núm. 2, pp. 73-120.
- ROBERTS, BRUCE & FEINER, SUSAN (eds.) (1992): *Radical Economics*. Kluwer Academic Publishers, Boston.
- ROBINSON, JOAN (1978). "The Organic Composition of Capital", *Kyklos. International Review for Social Sciences*, vol. 31, fasc. 1, pp. 5-20.
- ROBLES, MARIO (1991). "Notas sobre Algunas Contradicciones en las Conceptualizaciones Marxistas de la Renta del Suelo Agrícola", *Producción Económica. Anuario de Investigación. Tomo I*, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- ROBLES, MARIO (1999). "La Influencia del Método 'Lógico-Histórico' de Engels en las Interpretaciones sobre el Objeto de la Sección Primera del Tomo I de *El Capital* de Marx: Crítica y Propuesta", *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 11, pp. 99-123.
- ROBLES, MARIO (2005). "El Concepto de Capital y la Determinación de las Tasas General y Uniforme de Ganancia: Una Reinterpretación", ponencia presentada en la IIª conferencia *Marx: sobre el Concepto de Capital*: México D.F., 11-14 de julio.
- ROEMER, JOHN (1977). "El Cambio Técnico y la Tendencia Decreciente de la Tasa de Beneficio", en Vegara (ed.) (1982), pp. 315-341.
- ROEMER, JOHN (1979). "Continuing Controversy on the Falling Rate of Profit: Fixed Capital and Other Issues", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, núm. 4, pp. 379-398.
- ROEMER, JOHN (1986a). "Introducción", en Roemer (comp.), pp. 9-15.
- ROEMER, JOHN (1986b). "Marxismo de "Elección Racional": Algunas Cuestiones de Método y Contenido", en Roemer (comp.), pp. 219-230.

- ROEMER, JOHN (COMP) (1986): *El Marxismo: Una Perspectiva Analítica*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1989.
- ROJAS, LENIN (1980): *La Ganancia en Crisis. La Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia en México*. Juan Pablos, México.
- ROJAS NIETO, JOSÉ ANTONIO (1991): *Renta Petrolera y Dinamismo Exportador en México 1978-1990*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México.
- ROSDOLSKY, ROMAN (1968): *Génesis y Estructura de El Capital de Marx (Estudios sobre los Grundrisse)*. Siglo XXI, Madrid, 1978.
- ROSENBERG, DAVID (1930-33): *Comentarios a los Tres Tomos de El Capital. Tomo I*. Ediciones Quinto Sol, México D.F., 1985.
- ROSENBERG, DAVID (1930-33): *Comentarios a los Tres Tomos de El Capital. Tomo III*. Ediciones Quinto Sol, México D.F., 1990.
- ROWTHORN, BOB (1976). “El Capitalismo Tardío”, en Rowthorn (1984), pp. 69-118.
- ROWTHORN, BOB (1984): *Capitalismo, Inflación y Conflicto*. Nuestro Tiempo, México D.F.
- RUBIN, ISAAK ILICH (1923): *Ensayo sobre la Teoría Marxista del Valor*. Cuadernos de Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.
- SAAD-FILHO, ALFREDO (1993). “A Note on Marx’s Analysis of the Composition of Capital”, *Capital & Class*, vol. 50, Summer, pp. 127-146.
- SAAD-FILHO, ALFREDO (ed.) (2003): *Anti-Capitalism. A Marxist Introduction*. Pluto Press, Londres.
- SALAMA, PIERRE (1978). “Desarrollo de un Tipo de Trabajo Improductivo y Baja Tendencial de la Tasa de Beneficio”, *Críticas de la Economía Política. Edición Latinoamericana*, núm. 8, Julio-Septiembre, pp. 43-65.
- SALAMA, PIERRE & VALIER, JACQUES (1973): *Una Introducción a la Economía Política*. Era, México D.F., 1991.
- SAMUELSON, PAUL (1967). “Marxian Economics as Economics”, *The American Economic Review*, vol. LVII, núm. 2, pp. 616-623.
- SAVRAN, SUNGUR & TONAK, E. AHMET (1999) “Productive and Unproductive Labour: An Attempt at Clarification and Classification”, *Capital & Class*, vol. 68, Summer, pp. 113-152.
- SCHWARTZ, JESSE (ed.) (1977): *The Subtle Anatomy of Capitalism*. Goodyear, Santa Monica, California.
- SÉRUZIER, MICHEL (1996): *Medir la Economía de los Países según el Sistema de Cuentas Nacionales*. Alfaomega / CEPAL, Bogotá, 2003.
- SHAIKH, ANWAR (1978a). “Economía Política y Capitalismo: Notas sobre la Teoría de la Crisis de Dobb”, en Shaikh (1990), pp. 299-328.
- SHAIKH, ANWAR (1978b). “Historia de las Teorías de la Crisis”, en Shaikh (1990), pp. 251-298.
- SHAIKH, ANWAR (1978c). “La Teoría del Valor de Marx y el Problema de la Transformación”, *Investigación Económica*, vol. XXXVII, núm. 144, pp. 225-274.

- SHAIKH, ANWAR (1980). "Competencia Marxista versus Competencia Perfecta: Comentarios Adicionales sobre la Llamada Elección de Técnica", en Shaikh (1990), pp. 329-344.
- SHAIKH, ANWAR (1983). "La Actual Crisis Económica Mundial: Causas e Implicaciones", *Investigación Económica*, vol. XLII, núm. 165, pp. 11-38.
- SHAIKH, ANWAR (1984). "Cuentas de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 4, pp. 3-58.
- SHAIKH, ANWAR (1987a). "Tasa Decreciente de Ganancia y Crisis Económica de los Estados Unidos", en Shaikh (1990), pp. 375-407.
- SHAIKH, ANWAR (1987b). "Capital as a Social Relation", en Eatwell, Milgate & Newman (eds.), pp. 304-309.
- SHAIKH, ANWAR (1987c). "Organic Composition of Capital", en Eatwell, Milgate & Newman (eds.), pp. 304-309.
- SHAIKH, ANWAR (1987d). "Surplus Value", en Eatwell, Milgate & Newman (eds.), pp. 344-349.
- SHAIKH, ANWAR (1990): *Valor, Acumulación y Crisis: Ensayos de Economía Política*. Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1991.
- SHAIKH, ANWAR (1992). "The Falling Rate of Profit as the Cause of Long Waves: Theory and Evidence", en Kleinknecht, Mandel & Wallerstein (eds.) (1992), pp. 174-195.
- SHAIKH, ANWAR (1999). "Explaining the Global Economic Crisis", *Historical Materialism. Research in Critical Marxist Theory*, núm. 5, Winter, pp. 103-144.
- SHAIKH, ANWAR (2000). "Inflación y Desempleo: Una Alternativa a la Teoría Económica Neoliberal", en Guerrero (ed.), pp. 29-46.
- SHAIKH, ANWAR & TONAK, AHMET (1987). "The Welfare State and the Myth of the Social Wage", en URPE, pp. 183-194.
- SHAIKH, ANWAR & TONAK, AHMET (1994): *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*. Cambridge University Press, Cambridge.
- SHARPE, DONALD ANDREW (1982): *The Structure of the Canadian Economy, 1961-1976: A Marxian Input-Output Analysis*. Ph. Dissertation, McGill University.
- SMITH, ADAM (1776): *La Riqueza de las Naciones*. (Libros I-II-III y selección de los libros IV y V). Alianza, Madrid, 1999.
- SMITH, MURRAY E. G. (1993). "Productivity, Valorization and Crisis: Socially Necessary Unproductive Labor in Contemporary Capitalism", *Science & Society*, vol. 57, núm. 3, pp. 262-293.
- SOLIS, A. ALICIA; ORTEGA, MAX, MARIÑA, ABELARDO & TORRES, NINA (coords.) (2004): *Imperialismo, Crisis de las Instituciones y Resistencia Social*. Itaca, México D.F.
- SORIA, VÍCTOR M. (1983). "Caracterización de la Crisis de 1976 y 1982 en México", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 1, pp. 41-85.
- SOWELL, THOMAS (1960). "Marx "Increasing Misery" Doctrine", *The American Economic Review*, vol. L, núm. 1, pp. 111-120.
- SPP (1980): *Encuesta Continua sobre Ocupación*. Secretaría de Programación y Presupuesto, México D.F., Febrero. [ECSO]

- SPP/BANXICO/PNUD (1981): *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1970-1978*. Secretaría de Programación y Presupuesto, Banco de México, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México D.F., 7 tomos. [SCNM, 1970-1978]
- SPP/BANXICO/PNUD (1978): *Matriz de Insumo Producto, 1970* (en 4 Tomos). Secretaria de Programación y Presupuesto, Banco de México, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México D.F. [en SCNM]
- SPP/BANXICO/PNUD (1981): *Matriz de Insumo Producto, 1975*, en SCNM (1970-1978), Tomo VII. Secretaria de Programación y Presupuesto, Banco de México, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México D.F. [en SCNM]
- SPP/INEGI (Varios Años): *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984*, Secretaria de Programación y Presupuesto, Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. [SCNM, 1970-1984]
- SPP/PNUD (1983): *Matriz de Insumo Producto, 1978* (Actualización). Secretaria de Programación y Presupuesto, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, México D.F. [en SCNM]
- STATA MATRIX, CIESA (Varios Años): *Matriz de Insumo Producto* (1990 y 1993, actualizaciones). Consultoría Internacional Especializada S.A. de C.V., México D.F. [en SCNM]
- STEEDMAN, IAN (1980). "A Note on the 'Choice of Technique' under Capitalism", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 4, núm. 1, pp. 61-64.
- SUMMERS, ROBERT & HESTON, ALAN (1991). "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CVI, Issue 2, pp. 327-378.
- SWEEZY, PAUL (1942). *Teoría del Desarrollo Capitalista*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1987.
- SWEEZY, PAUL (1974). "Quelques Problèmes de la Théorie de l'Accumulation du Capital", *Les Temps Modernes*, Janvier, pp. 1211-1230.
- SZIRMAI, ADAM; VAN ARK, BART & PILAT, DIRK (eds.) (1993): *Explaining Economic Growth. Essays in Honour of Angus Maddison*. Elsevier Science Publishers, Amsterdam.
- THUROW, LESTER (1983): *Corrientes Peligrosas: El Estado de la Ciencia Económica*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1988.
- TONAK, E. AHMET (1987). "The U.S. Welfare State and the Working Class, 1952-1980", *Review of Radical Political Economics*, vol. 19, núm. 1, pp. 47-72.
- UNION FOR RADICAL POLITICAL ECONOMICS (1987): *The Imperiled Economy. Book I. Macroeconomics from a Left Perspective*. The Union for Radical Political Economics, Nueva York. [URPE]
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1984a), "Productividad en Bienes Salarios: Tendencias y Problemas", *Investigación Económica*, vol. XLII, núm. 163, Abril-Junio, pp. 125-148.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1984b), "Tasa de Explotación, Magnitudes de Valor y Monetarias", *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 4, pp. 59-84.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1984c). "La Industria Mexicana: Tendencias y Problemas", *Cuadernos Universitarios*, núm. 19, 186 pp.

- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1986): *El Capitalismo Mexicano en los Ochenta. ¿Hacia un Nuevo Modelo de Acumulación?* Era, México, 1988.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1990): *¿Qué es un Patrón de Acumulación?* Economía de los 80, Universidad Autónoma de México, México D.F.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1993). “Marxismo y Verificación Empírica”, en Mercados y Regulación (UAM-I), serie de investigación 8, pp. 63-85.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1997). “Sobreexplotación y Dependencia”, *Investigación Económica*, vol. LVII, núm. 221, pp. 105-127.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1999a). “Trabajo Asalariado y Explotación de la Fuerza de Trabajo”, en Isaac & Valenzuela (coords.), pp. 63-119.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS (1999b). “El Potencial de Reproducción Ampliada en México”, en Isaac & Valenzuela (coords.), pp. 121-135.
- VALENZUELA, JOSÉ CARLOS; HUPER, WILLIAM; TORANZO, CARLOS & VARELA, RAMÓN (1978). “Trabajo Productivo e Improductivo en México”, *Críticas de la Economía Política. Edición Latinoamericana*, núm. 8, pp. 109-139.
- VALLE, ALEJANDRO (1984). “La Composición Técnica del Capital y la Tasa de Ganancia”, *Ensayos. Economía Política e Historia*, vol. I, núm. 1, pp. 19-28.
- VALLE, ALEJANDRO (1989). “Tasa de Ganancia en México,” en López (coord.), pp. 343-355.
- VALLE, ALEJANDRO (1991a). “Productividad: Las Visiones Neoclásica y Marxista”, *Investigación Económica*, vol. L, núm. 198, pp. 45-69.
- VALLE, ALEJANDRO (1991b). “Renta Petrolera y Competencia Capitalista”, *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 1, pp. 147-160.
- VALLE, ALEJANDRO (1998). “La Productividad del Trabajo al Encuentro de la Teoría Marxista”, *Revista de Sociedade Brasileira de Economia Política*, núm. 2, Junho, pp. 25-46.
- VALLE, ALEJANDRO (2003). “Renta y Competencia Capitalista: Con Especial Referencia al Petróleo”, en Debrott & Palacios (coords.), pp. 165-189.
- VALLE, ALEJANDRO (2005). “Capital o Dominio de Trabajo Muerto sobre el Trabajo Vivo: El Aumento Capitalista de la Productividad”, ponencia presentada en la IIª conferencia *Marx: Sobre el Concepto de Capital*: México D.F., 11-14 de julio.
- VALLE, ALEJANDRO & MARTÍNEZ GLORIA (1996a). “Salario Industrial y Salario Mínimo en México, 1976-1994”, en Valle & Martínez (1996b), pp. 17-23.
- VALLE, ALEJANDRO & MARTÍNEZ GLORIA (1996b): *Los Salarios de la Crisis*. La Jornada Ediciones/Universidad Nacional Autónoma de México, México D.F.
- VAN PARIJS, PHILIPPE (1980). “The Falling-Rate-of-Profit Theory of Crisis: A Rational Reconstruction by Way of Obituary”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 12, núm. 1, pp. 1-16.
- VARIOS AUTORES (1979): *El Capital: Teoría, Estructura y Método. Volumen 3*. Ediciones de Cultura Popular, México D.F.
- VEGARA, JOSEP MARÍA (ed.) (1982): *Lecturas sobre Economía Política Marxista Contemporánea*. Antoni Bosch, Barcelona.

- VILLALPANDO, HERNÁNDEZ L. & FERNÁNDEZ, JESÚS (1986): *La Encuesta de Acervos, Depreciación y Formación de Capital del Banco de México, 1975-1985*. Serie Documentos Internos, Reportes Metodológicos, México D.F.
- VON BÖHM-BAWERK, EUGEN (1896): *La Conclusión del Sistema Marxiano*. Unión Editorial, Madrid, 2000.
- WEEKS, JOHN (1979). "The Process of Accumulation and the "Profit-Squeeze" Hypothesis", *Science & Society*, vol. XLIII, núm. 3, pp. 259-280.
- WEEKS, JOHN (1981): *Capital and Exploitation*. Edward Arnold, Londres.
- WEEKS, JOHN (1982a). "A Note on Underconsumptionist Theory and the Labor Theory of Value", *Science & Society*, vol. XLVI, núm. 1, pp. 60-76.
- WEEKS, JOHN (1982b). "Equilibrium, Uneven Development and the Tendency of the Rate of Profit to Fall", *Capital & Class*, vol. 16, Spring, pp. 62-77.
- WEEKS, JOHN (1985): *Limits to Capitalist Development: The Industrialization of Peru, 1950-80*. Westview Replica, Londres.
- WEISSKOPF, T. E. (1979). "Marxian Crises Theory and the Rate of Profit in the Postwar U.S. Economy", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, núm. 4, pp. 341-378.
- WOLFF, EDWARD N. (1986). "The Productivity Slowdown and the Fall in the U.S. Rate of Profit, 1947-76", *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, núms. 1-2, pp. 87-109.
- WOLFF, EDWARD N. (2001). "The Recent Rise of Profits in the United States", *Review of Radical Political Economics*, vol. 33, núm. 3, pp. 315-324.
- WOOD, JOHN C. (ed.) (1988): *Karl Marx's Economics. Critical Assessments. Volumen III*. Routledge, Londres & Nueva York, 1991.
- WRIGHT, ERIK OHLIN (1977). "Alternatives Perspectives in Marxist Theory of Accumulation and Crisis", en Schwartz (ed.), pp. 195-231.
- YAFFE, DAVID (1973). "The Crisis of Profitability: A Critique of the Glyn-Sutcliffe Thesis", *New Left Review*, núm. 80, pp. 45-62.
- YAFFE, DAVID (1974). "Value and Price in Marx's Capital", *Fight Racism. Fight Imperialism*. (Edición Digital: www.rcgfrfi.co.uk, 52 pp.)
- YAFFE, DAVID (1980). "La Teoría Marxista de la Crisis, del Capital y del Estado", *Críticas de la Economía Política. Edición Latinoamericana*, núms. 16/17, Julio-Diciembre, pp. 71-138.
- ZERDA, ÁLVARO & SARMIENTO, LIBARDO (1989): *Economía Política de las Cuentas Nacionales: Elementos para una Macroeconomía Alternativa*. Tercer Mundo, Bogotá.